

# المدخل إلى دراسة علم الاقتصاد

(٢)

اقتصاد السوق

شرح في

والطلب

العرض

في منظومة الفعاليات الاقتصادية

دكتور حسين عمر

أستاذ الاقتصاد بجامعة القاهرة والأزهر

والجامعات العربية ( سابقاً )

خبير اقتصادي دولي بمنظمة الأمم المتحدة

١٤١٩ هـ - ١٩٩٨ م

دار الكتاب الحديث

Dar Al - Kitab Al - Hadeeth

سلسلة  
مبادئ  
المعرفة  
الاقتصادية





المدخل إلى دراسة علم الاقتصاد

(٢)

## اقتصاد السوق

العرض والطلب

في منظومة الفعاليات الاقتصادية

سلسلة  
مبادئ  
المعرفة  
الاقتصادية

دكتور حسين محمر

أستاذ الاقتصاد بجامعة القاهرة والأزهر

والجامعات العربية (سابقاً)

خبير اقتصادي دولي بمنظمة الأمم المتحدة

١٤١٩ هـ - ١٩٩٨ م

دار الكتاب الحديث

Dar Al-Kitab Al-Hadeeth

٩٤ شارع عباس العقاد - مدينة نصر - القاهرة

هاتف : ٢٧٥٢٩٩٠ - ٢٧٥٠٩٩٣ - فاكس : ٢٧٥٢٩٩٢

الكويت : برج الصديق شارع الهلالى هاتف : ٢٤٦٠٦٣٧ - ٢٤٦٠٦٣٤ - ٢٤٦٠٦٣٥

فاكس : ٢٤٦٠٦٢٨ - ص.ب. ٢٢٧٥٤ - الصفا - الرمز البريدي ١٣٠٨٨ الكويت

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ قَالُوا سُبْحَانَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا بِمَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ ﴾ .

صدق الله العظيم



# العرض والطلب

٢

2 فى منظومة الفعاليات الاقتصادية

فى نظام الاقتصاد الحر

\*\*\*\* القسم الأول : عرض وطلب السلع والخدمات .

\*\*\*\* القسم الثانى : عناصر الإنتاج : عرض وطلب الخدمات الإنتاجية





## مقدمة

### عالم الاقتصاد (\*)

كانت حقبتا الثلاثينات والأربعينات تنخران بالجدل المحتدم بين الاقتصادى النظرى والرجل العملى ، بل إن هذا الجدل كان شائعا ومألوفاً فى كل فروع المعارف الإنسانية التى تصف السلوك الإنسانى فى شتى نواحي الحياة . بيد أنه عادة ما كان هذا الجدل الأكثر طغياناً ، وربما كان الأكثر جذبا فى مجال المعرفة الاقتصادية .. وليس فى هذا المقام الآن مايدعو إلى التجوال فى متاهات هذا الجدل ، إلا أنه لا يزال يطفو على السطح من حين إلى حين ، الأمر الذى يجعل التأكيد على تفاهته ضرورة ملحة .

م-١ النظرية الاقتصادية وصف للحقائق الفعلية فى عالم الاقتصاد  
يمكن القول - بادئ ذى بدء - أنه لامناص للنظرية الاقتصادية من أن تتبنى على حقائق فعلية كما سبق البيان ، ومايعنيه ذلك من أنها لا بد - فى الجوهر - من أن تكون محاولة - مثل كل نظرية - لوصف الحقائق الفعلية فى تتابع سليم وفى إطار ملائم . أما إذا لم تحقق النظرية ذلك ، فإنها تكون بمثابة نظرية مدعية . فضلا عن ذلك ، فإن الحقائق التى تتطلع النظرية الاقتصادية لوصفها هى أساساً حقائق اقتصادية تظهر عادة فى عالم دوائر الأعمال ، أو حقائق تكون ذات الصلة بهذا العالم . ومن هنا لا بد من وجود النظرية الاقتصادية تأسيساً على مثل هذه الحقائق الفعلية .  
فى بعض الأحيان ، يتحدث الناس كما لو أنهم انطلقوا من مقولة أساسية مفادها أن الاقتصادى النظرى يبدأ بعدد قليل من الفروض النفسية (إن المرء يكون مدفوعاً فى سلوكه أساساً بمصلحته الذاتية) ، ومن ثم يمضى قدماً فى بناء نظرياته الاقتصادية على مثل هذه الأساسيات بعملية تحليل منطقي بحث . وترتبط على ذلك ، فإنه عندما يحدث التقدم فى دراسة علم

(\*) For detailed study see Hubert D.Henderson M.A. "Supply and Demand" January 1945 . Cambridge Economic Handbook

النفس ، فيلقى ، من ثم ، بظلال من تشويه صورة مثل هذه المبادئ القديمة المستقرة في الأذهان حول الطبيعة الإنسانية ، فإن هؤلاء الناس ينزعون إلى التكهن بأن النظرية الاقتصادية القديمة قد انهارت بما أن أسسها النفسية تنبئ عن أنها غير حقيقية .

ومن الجلى أن مثل هذا التوجه ينطوى على سوء فهم كامل ، لا لعلم الاقتصاد فحسب ، بل كذلك لسانر أعمال الفكر الإنسانى قاطبيه . إذ ثمة حقيقة واضحة للعيان هي أن مختلف فروع المعرفة الإنسانية وثيقة الارتباط، بما أنها تتناول مختلف أنواع السلوك الإنسانى فى رحلة حياته ، وأن إحراز أى تقدم فى أى فرع من هذه الفروع المختلفة غالبا ما يوحى بتطور ما فى فرع آخر . وأيا كان الأمر ، لدع كلاً من العالم الاقتصادى والعالم النفسى يتجنب الالتزام بحدود تخصصه ، ونطلق له العنان فى التجول بحذقة فى عرين الآخر ، حينما يخيل له أن هذا توجه حصيف . غير أن الحقيقة تظل كاشفة عن أن هذا العالم وذاك العالم معنيان - أساساً - بأمور مختلفة ، وأن كلا منهما يكون أعظم ثقة بنفسه ، عندما لا يتجاوز حدود تخصصه العلمى . ومن ثم فإنه عندما يعكف الاقتصادى على تعميم حول علم النفس - حتى لو كان يقدمه كعلة لفرضية اقتصادية - يحدث ، فى معظم الأحوال ، أن الاقتصاد لا يتوقف على علم النفس ، بل إن مضمون هذا العلم سوف لا يعدو أن يكون نوعاً من الاستدلال (الذى قد يكون فجاً ومتعجلاً) على الحقائق الاقتصادية التى ينق العالم الاقتصادى فى مصداقيتها .

ولكن عند هذه المرحلة من التحليل ، ينبغى التأكيد على أن النظرية الاقتصادية لا تستهدف وصف حقائق عالم الاقتصاد فحسب ، بل أيضاً وصف هذه الحقائق فى تتابع منطقى سليم وفى إطارها الصحيح . ومن هنا فإن النظرية الاقتصادية لا بد أن تبدأ بتلك الحقائق التى تبدو أكثر عمومية ، ومن غير المحتمل أن تكون هذه الحقائق الأكثر عمومية هي بعينها تلك الحقائق التى تفرض التجربة العملية لفت الأنظار إليها فى إلحاح . أما الحقائق التى تفرض التجربة العملية لفت الأنظار إليها فهي الحقائق الأكثر خصوصية وهى الأكثر ما يعيننا فى حياتنا اليومية . لا مناص إذن من التحرر عن هذه الحقائق الأكثر عمومية والتى تتوارى فى مكانها المظلمة فى الوعى لدينا . وهنا فإن هذه المكان المظلمة لوعينا هي التى تختزن الحقائق الأكثر عمومية التى قلما تسترعى أنظارنا ، لأن التجربة العملية لا تفرض لفت الأنظار إليها ، ومن ثم فإن هذه الحقائق الأكثر عمومية هي الأكثر . بعداً عن أن تعرض للجدل العام ، الأمر الذى يندر معه أن نعكف

على دراستها ، ولعل هذه الدراسة لو تمت ، تكشف عن أنها الأكثر ابتداءً والأكثر نقاهة إلى حد إغفالها كاملاً .

## م-٢ تقسيم العمل مظهر ساطع لتعاون أفراد الجماعة فى عالم الاقتصاد .

إن ثمة حقيقة وحيدة فى عالم الاقتصاد ينبغى الاعتداد بها فى حماسة بالغة . بأبرع وضوح فى الفكر وأوسع قدر من التخيل ، تبرز هذه الحقيقة لتلقى أضواء كاشفة عن أن أى امرئ يقضى حياته متعاوناً مع الآخرين فى المجتمع الإنسانى . وفى عالمنا المعاصر ، لا حدود لمدى هذا التعاون ، ومن هنا فإنه ينطوى على تعقيدات لا يمكن وصفها . مع ذلك فإن هذا التعاون لا يتم عن تصميم مسبق أو تدبير محكم يستلزم الأخذ به ، ولا يفرض أى إيمان فى عالم الاقتصاد سلطانه عليه أو التحكم فيه . حسبنا أن نذكر أن أى ساكن من بين السكان الأكثر تواضعاً فى حياته للمعيشية يعتمد - فى إشباع أبسط احتياجاته - على أنشطة إناس لا حصر لهم فى كل مرافق الحياة أو فى كل ركن من أركان المعمورة ، وهو قابض فى عقر داره فى مصر المحروسة .

ولا ريب إذن أن ما يظهر على سائدة طعام غذاء هذا السكان المتواضع معيشياً من سلع عادية إنما يتمثل فى المنتجات النهائية لعمل خليط من المشتغلين فى مختلف ضروب النشاط الاقتصادى : التجار ، والفلاحون ، والبحارة ، والمهندسون ، وغالباً عمال كل حرفة أو صناعة . ولكن لا توجد سلطة بشرية ترأس هذا المجتمع الكبير من الأعمال ، وتتظم الوحدات المختلفة التى تتولاها ، كما توجهها نحو الغايات المشتركة . عجلة فوق عجلة فى تتابع لانتهائى من العمليات المعتمدة تبادلياً . قصارى القول ، إذن ، أن عالم الأعمال يدور حول مركز أو محور ، ولكن لا أحد قد خطط لذلك ، ولا أحد قد أشرف على الآلية المعقدة التى يكون سيرها الرتيب أمراً حيويًا لأفراد المجتمع جميعاً .

واقع الحال أن الإنسان يمكن أن ينظم ، وقد نظم فعلاً الكثير داخل المصنع الكبير . وفى هذا الصرح الضخم ، يشغل كل عامل من بين آلاف العمال بتكرار عملية صغيرة وحيدة ، وتتواءم جهود هؤلاء العمال معاً ليشكل ما يعرف فى الأدبيات الإدارية باسم "الكل المنظم" The Ordered whole ، وإنما يتم هذا بالتوجه الواعى من جانب الإدارة الحكيمة لهذا المصنع .

وفى بعض الأحيان ، يحدث أن ينضم مصنع إلى مصنع ، إلى مزارع ، إلى مصائد أسماك ، إلى مناجم ، إلى نقل وإلى وكالات توزيع ،

لتشكل هذه المؤسسات وحدة ضخمة فى ميدان الأعمال تحت إشراف ورقابة إدارة مشتركة . ومن هنا فإن مؤسسات الأعمال على هذا النحو من الضخامة تمثل إنجازات رائعة للمواهب التنظيمية لإنسان العصر الحديث . ولا ريب أن أولئك الأفراد اللذين ينعمون بمثل هذه المواهب التنظيمية ، ويفرضون سلطة واسعة على هذا الصرح الشامخ من مجمع مؤسسات الأعمال ، كانوا يداعبون خيال الجماهير ، ويلهبون مشاعرهم بالإتباهار فى العالم الصناعى فى مجتمع الغرب" حتى أن كتاب هذا العصر عبّروا عن هذه المشاعر الجياشة من جانب الجماهير بأن أطلقوا على أصحاب المواهب التنظيمية وقادة رجال الأعمال : "نابليونات للصناعة" ، "ملوك عصر الصناعة" ، "الرجال الموير فى عالم الاقتصاد" .

ولكن كيف يهيمن مثل هؤلاء الرجال الأفذاذ على قدر ولو يسير من الحياة الاقتصادية ؟ وحتى بالنسبة لشئون مؤسسات الأعمال التى يشرف عليها هؤلاء الرجال ، فإن نفوذهم ضيق الحدود . إذ لو أخذنا بعين الاعتبار مستويات الأسعار التى يشترون عندها المواد اللازمة لعمليات التشغيل ، أو أموال القروض التى يعقدونها لتمويل رأس المال اللازم لعمليات التشغيل ، أو كميات المنتجات النهائية التى تمثل مخرجات عمليات التشغيل ، لوجدنا أنها جميعها عوامل حيوية لازمة لازدهار أحوال هؤلاء الرجال الأفذاذ . ولكنها تخرج حالا عن دائرة نفوذهم ، فلا سلطان لهم عليها .

ولو نظرنا إلى دولة ما على أنها مؤسسة أعمال كبرى ، فإنها قد تجد فكرة الاكتفاء الذاتى . قد تتحسس الدولة المعنية طريقها إلى المستهلكين ، وقد تعود الكرى نحو إمداداتها من المواد الخام . ولكن المحصلة النهائية هى أن كل توسع جديد فى أنشطتها لا يفرز إلا مضاعفة الاتصال بالعالم الخارجى . وعندما يحدث التوصل إلى ذلك ، فإن المؤسسات الكبرى مثل المؤسسة الصغرى تنفتح على نظام اقتصادى أكبر بكثير جدا ، وأكثر قوة من هذه المؤسسات أو تلك .

وتحت لهيب كساد تجارى ، أو نحو توجه آخر عالمى النطاق ، فإن سلطة القطب الصناعى الأعظم - وعلى قدم المساواة سلطة أية حكومة - تنتحل نفس النفاذة ، مثلها مثل الإنسان الذى يهتز كبرياؤه تواضعا بالاتصال بالقوى الأولية للطبيعة .

### ٣-٤ النظام الاقتصادي وقوانين العرض والطلب

منذ حوالي منتصف هذا القرن ، ثار جدل محتدم حول ما أطلق عليه اسم "الرأسمالية" أو "النظام الرأسمالي" بوصفه النظام الذى يؤدي وظائفه بمعاونة جهاز الأسعار فى المجتمع الاقتصادى ، من حيث تحديد أهداف الإنتاج كما ونوعا ، وتخصيص الموارد على مختلف المستويات ، على نحو مافصلناه فى كتابنا الأول من السلسلة التى أطلقنا عليها "مبادئ المعرفة الاقتصادية".

بيد أنه عندما نستخدم كلمة "الرأسمالية" أو عبارة "النظام الرأسمالي" مع توخى الدقة فى التعبير عن كنهها ، فإنها تشير عادة إلى مجموعة التدابير السائدة فى وقتنا الحاضر ، والتى بموجبها كان أمر ملكية مؤسسات الأعمال والرقابة عليها متروكا لأولئك الذين يحوزون أسهم رأس مال المؤسسات . ومن الممكن أن يقال الكثير عن تقويم هذا النظام ، ولكن لاملح له فى هذا المقام .

إن النظام الذى سبق ان أوردنا ملامحه فى الكتاب الأول من السلسلة ، وأنه باعث الحركة فى مختلف الظواهر فى عالم الاقتصاد ، سوف يكون أقل استحقاقا للاعتبار بكثير ، وأقل تأثيرا بكثير ، لو أنه يبدو متعلقا فقط بالمنتج الخاص بالرأسمالية . إن المغامرين من التجار ، والشركات ، والمواقات ، والحكومات تأتى وتروح . ولكن تحت ظل هذه المجموعات جميعها ، ورغمما عنها جميعها إذا دعت الضرورة ، فإن التعديلات العميقة فى العرض وفى الطلب على السلع وعلى الخدمات وعلى عناصر الإنتاج ، وعلى غيرها سوف تمضى فى أعنتها ليكون قدر الإنسان فى مواجهة ظلمات المستقبل المجهول .

فى هذا الضوء ، يعالج القسم الأول من هذا الكتاب الثانى من السلسلة موضوع عرض وطلب السلع والخدمات . أما القسم الثانى فإنه يناقش عرض وطلب خدمات عناصر الإنتاج أو ما يطلق عليه الاقتصادى اسم "الخدمات الإنتاجية" .

والله الموفق

المؤلف



# القسم الأول



طلب السلع والخدمات

عرض السلع والخدمات

تفاعل العرض والطلب في تحديد الأسعار





# القسم الأول

## الفصل الأول

### طلب السلع والخدمات

يوجد النظام الاقتصادي ليوفر الطعام والملبس والسكن وغيرها من الأشياء التي نطلبها لإشباع رغباتنا ، وهذه القدرة التي تتميز بها هذه الأشياء في إشباع أية رغبة هي التي يعبر عنها الاقتصاديون "بالمنفعة".

#### ١-١ مفهوم المنفعة

في هذا الضوء ، تعبر المنفعة عن العلاقة بين مستهلك ما وبين سلعة ما ، وهي تتطوى على أن أى مستهلك يطلب أية سلعة لغرض أو آخر ، ومن هنا فإنها ذات منفعة . ولكن "المنفعة تتميز تماماً عن الفائدة" التي تعنى أن شيئاً ما مفيد . لا يمكن القول مثلاً بأن الغاز السام مفيد حيث أنه ضار بالبشرية ، ومع ذلك فإنه ذو منفعة لقوات محاربة تشبع رغبتها في سلاح يمكن بموجبه الهجوم على العدو والفتك بقواته المسلحة .

ويستتبع ذلك أن منفعة سلعة ما تختلف فيما بين مختلف الأفراد . لن يدور بخلد رجل السلام أن يستخدم الغاز السام أو يستخدم الأسلحة النووية في الفتك ببني البشر . كما أنه ليس للحوم منفعة بالنسبة للنباتيين . ولا يحب بعض الناس أكل الأناناس ويفضلون عليه الفاكهة الأخرى ، ولذلك فالأناناس في نظرهم يكاد أن يكون غير ذي منفعة .

كذلك فإن المنفعة تختلف باختلاف الأوقات . ذلك أن الحاجة إلى الأسلحة أكثر إلحاحاً بكثير في أوقات الحرب منها في أوقات السلم . ويرغب الناس في الفحم في فصل الشتاء بدرجة أكبر بكثير منها في فصل الصيف . والعكس بالنسبة لسلعة مثل "الأيس كريم" التي يرغب فيها الناس في فصل الصيف بدرجة أكبر بكثير منها في فصل الشتاء .

## ١ - ٢ المنفعة متناقصة

فضلا عن ذلك فقد تختلف أيضا منافع السلع بالنسبة للمستهلك حسب ما يكون في حوزته من كمية أية سلعة . إذ يمكن القول بصفة عامة أنه كلما تزايدت لدى الفرد الكمية من شئ ما ، قلّت رغبته فى أية إضافات إلى الرصيد المتوافر منه لديه . يمكن القول بعبارة أخرى :

"إن منفعة الوحدات الإضافية من سلعة ما - بالنسبة للمستهلك - تتناقص تدريجيا ، كلما زاد رصيد تلك السلعة لديه".

لننظر فى وضع أحد الأفراد بالنسبة للملابس . لا بد أن يكون لديه بعض الملابس ، إذا كان له أن يخرج إلى الطريق متجها إلى مكان عمله أو إلى أماكن أخرى . وهنا فإن حلة واحدة سوف تكون ذات منفعة كبرى ، ومن الممكن أن ست حلل إضافية سوف لا تزال تقدم إليه قدرا كبيرا من المتعة ، ولكن كل حلة يشتريها تُعطى له "إشباعا أقل" مما حصل عليه من الحلل التي سبق أن اشتراها . قد يشتري الرجل حللا عديدة ، ويحتفظ بواحدة منها لأوقات النهار ، والأخرى ليلبسها فى أوقات المساء ، وثالثة للترنينات الرياضية ، ورابعة لرحلة نهاية الأسبوع وهلم جرا . ولكن كلما زاد مالى هذا الفرد من الحلل من أى نوع معيّن بالذات (حلل أوقات المساء مثلا) فإنه يحصل على إشباع أقل من أية حلة إضافية من ذلك النوع ، حتى أنه إذا استمر فى شراء مثل هذا النوع من الحلل ، فسوف يحين الوقت الذى يحصل عنده على إشباع أكبر بكثير ، لو أنه أنفق النقود على شئ آخر ، أو حتى لو أنه امتنع كلية عن الشراء وادخر ماله من نقود .

وهكذا الحال بالنسبة لشراء أية سلعة أخرى تشبع رغبة ما - الطعام، الأحذية ، أربطة العنق ، الكتب إلخ . إذ هناك بالنسبة لأية سلعة ، وبالنسبة لأى فرد ، نقطة معينة لو تجاوزها فإن النقود التي تمثل سعر وحدة أخرى من تلك السلعة يمكن أن تصبح أكثر منفعة ، لو أنها انفقت على شئ آخر . كلما مالت رغبتنا فى سلعة ما إلى التناقص مع كل زيادة فى الكمية التي نقتنيها منها ، تتناقص منفعة كل وحدة إضافية منها . هذا الاتجاه هو الذى يُعتبر عاملا مشتركا بين كل الناس ، وهو الذى يُطبق على كل الأشياء . ويعبر الاقتصادى عن هذا الاتجاه بما يسميه "قانون تناقص المنفعة" .

### ١-٣ المنفعة الحدية

وهنا فإن النقطة التى نشترى عندها وحدتنا الأخيرة من أية سلعة نعرف باسم الحد . وهذه الوحدة الأخيرة (الوحدة الحدية) التى نشترىها عند هذه المرحلة هى التى يقال أنها ذات "منفعة حدية" .

غير أنه وإن كانت المنفعة الكلية للقمصان أو الخبز تتزايد كلما تزايدت الكمية المتوافرة منها لدى المستهلك ، إلا أنه كلما تزايدت الكمية المشتراه من القمصان أو الخبز ، تناقصت الزيادة فى منفعة كل وحدة إضافية. بعبارة أخرى فإنه بينما تتزايد الكمية المتوافرة لدى المستهلك من أية سلعة ، فإن المنفعة الحدية لهذه السلعة (منفعة الوحدة الأخيرة أو الحدية) تتناقص تدريجيا ، وإن كانت تتزايد المنفعة الكلية للسلعة .

ويسوقنا ذلك إلى القاعدة الرئيسية التى يتبعها المستهلك دائما فى تقرير كم سوف يشترى من كل سلعة . إذ بما أن النقود التى تحت تصرف للمستهلك محدودة ، فسوف يحاول أن يوزع هذه النقود بين العديد من مشتريات السلع على النحو الذى لا يمكن معه أن يكسب من إنفاق هذا القدر من النقود بطريقة أخرى . وهذا مما يوحى بأن المستهلك يحاول أن يستخلص من إنفاقه النقدي - خلال جولته الشرائية - أكبر منفعة كلية ممكنة . ولكي يحقق المستهلك هدفه من الحصول على أكبر منفعة كلية ممكنة (أكبر إشباع كلى ممكن) من إنفاقه لما فى حوزته من نقود على الإستهلاك ، فإنه لابد أن يقارن بين المنافع المشتقة من مختلف السلع التى يرغب فى شرائها . ولكن ليس ثمة من فائدة تعود عليه من مقارنة منفعة الرغيف الأول من الخبز الذى يشتريه كل أسبوع بمنفعة العلبه الأولى من السجائر . وإذا كان له أن يختار بين الخبز والسجائر ، فإنه سوف يختار الخبز ، ولكن هذا لن يساعده على تقرير كم من كل من هاتين السلعتين سوف يشتري فعلا ، ولاكتشاف ذلك لابد وأن يقارن منافع السلع عند الحد قبل الوصول إلى الوضع الذى يحقق له أقصى الإشباع الكلى .

إنما يلاحظ هنا أنه قبل الوصول إلى هذا الوضع الذى يحقق له أقصى الإشباع الكلى ، فقد يضيف المستهلك إلى إشباعه بأن يشتري من سلعة ما كمية أكبر قليلا ومن سلعة أخرى كمية أقل قليلا . بعبارة أخرى فلو أن المستهلك إذا أنفق ٥ وحدات نقود على السجائر ، وأن هذا الإنفاق يعطيه منفعة أكبر من أن تعطيه ٥ وحدات نقود تُنفق على الخبز ، فإنه يكسب من

شراء المزيد من السجائر من جراء حصوله على مزيد من المنفعة (الإشباع).

ولكن عند الحد الذى تكون عنده المنافع الحدية لإتفاق المستهلك على مشترياته من السلع متساوية ، فإنه لا يمكن أن يضيف شيئاً إلى إشباعه عن طريق إعادة ترتيب إنفاقه النقدي . ويمكن القول إذن بعبارة أخرى : "إن المستهلك يكون قد حلَّ مشكلة تعظيم إشباعه الكلى من الإتفاق على الاستهلاك عن طريق تساوى المنافع الحدية للوحدات الأخيرة القليلة من دخله النقدي الذى يوجهه لشراء مجموعه مختارة من السلع الاستهلاكية إبان جولته الشرائية" .

وترجمة ذلك عددياً أن :

المنفعة الحدية لعدد ٥ وحدات نقود منفقة على السلعة (أ)  
= المنفعة الحدية لعدد ٥ وحدات نقود منفقة على السلعة (ب)  
= المنفعة الحدية لعدد ٥ وحدات نقود منفقة على السلعة (ج)  
فإذا تحقق هذا الوضع عند شراء ٣ وحدات من السلعة (أ) و(٤) وحدات من السلعة (ب) و(٦) وحدات من السلعة (ج) ، فإن المجموعة التوازنية التى تحقق للمستهلك أقصى الإشباع الكلى (المنفعة الكلية) تتكون من:

٣ وحدات من السلعة (أ)  
و ٤ وحدات من السلعة (ب)  
و ٦ وحدات من السلعة (ج)  
وهى التى يمكن أن يشتريها بدخله النقدي المحدود بطبيعة الحال .

## ١-٤ المنفعة الحدية والسعر

ولا تتأثر أسعار السلع والخدمات بقرارات مستهلك واحد ، بل إن المستهلك الفردى يجد أن الأسعار محددة مسبقاً ، وأنه لا بد أن يقبل تلك الأسعار فى ترتيب إنفاقه من دخله النقدي المحدود . كما أن المستهلك لا يدفع أسعاراً مختلفة عن مختلف وحدات سلعة يقوم بشرائها من السوق . أما أن المستهلك يحصل على إشباع متناقص من شراء كل علبة من علب السجائر على التوالى ، فهذا لا يعنى صاحب حانوت بيع السجائر فى شئ ، إذ إنه يفرض نفس السعر عن كل علبة" .

لسوف يعضى المستهلك بطبيعة الحال فى شراء السجائر ، مادام الإشباع الذى يحصل عليه منها يربو على التضحية (معبرا عنها بالسعر) التى يتعين عليه أن يتحملها بدفع النقود مقابل الحصول على السجائر . ومع ذلك فمن الواضح أنه سوف تأتى نقطة يكون الإشباع عندها من العبوة الأخيرة المشتراه يكاد يعوضه عن التخلّى عن النقود التى يتعين عليه دفعها فى سبيل الحصول على هذه العبوة الأخيرة . وعند هذه النقطة فإن المستهلك سوف لا يشتري مزيدا من علب السجائر عند مستوى السعر السائد فى السوق . ولكن العبوة التى يشتريها المستهلك عند هذه النقطة ليست أفضل أو أسوأ من العبوة الأولى من السجائر التى يشتريها كل أسبوع . وكل ما هنالك فقط أن المنفعة النسبية لعب السجائر من وجهة نظر المستهلك هى التى تختلف من عبوة سجائر إلى أخرى .

وواقع إن المستهلك يدفع نفس السعر - أى السعر السائد فى السوق- عن كل عبوة يشتراه من السجائر . والسعر الذى يدفعه المستهلك هو ذلك السعر الذى يكون من الانخفاض بحيث إنه يكفى لحث المستهلك على الحصول على الوحدة "الحدية" ( العبوة الأخيرة من السجائر ) التى يشتريها فعلا . أما أن المستهلك يشتري عشر علب سجائر أسبوعيا ، فإن هذا يدل على أن سعر كل عبوة هو عند مستوى معين يصل فى انخفاضه إلى الحد الذى تصبح عنده العبوة العاشرة (العبوة الحدية أو الأخيرة) من السجائر جديرة حقا بالشراء . ولكن المستهلك قد يشتري عددا من علب السجائر أقل من ذى قبل ، لو أن السعر يرتفع ، وقد يشتري عددا من علب السجائر أكبر من ذى قبل ، لو أن السعر ينخفض عما كان عليه من قبل .

وأما عندما نبحث فيما إذا كنا ننفق نقودنا على سلعة ما أو على سلعة أخرى أو ما إذا كنا لا ننفق نقودنا على الإطلاق ، فإننا نقارن منفعة كل سلعة بمنفعة السلعة الأخرى ومنفعة النقود . لنفرض ، عند لحظة معينة من الوقت، أن يكون لدينا (٥٠) وحدة نقود لإتفاقها ، وأننا لم نقرر بعد ما إذا كنا نشترى بهذه الوحدات من النقود أسماكاً أو لحوماً . نحن لا نستطيع شراء السلعتين معا، أى أنه لابد أن نقرر شراء إحدى السلعتين دون الأخرى . لذلك يتعين علينا أن نقرر أى من السلعتين سوف تُعطى قدرا من الإشباع أكبر . ومن هنا فإننا نقارن المنفعة التى قد نستخلصها من إتفاق ال (٥٠) وحدة نقود على الأسماك بالمنفعة التى قد نحصل عليها من شراء اللحوم بنفس هذا القدر من النقود . بعبارة أخرى : لابد أن نقرر أى من السلعتين نرغب فيها أكثر ، وإذا كان القرار فى جانب الأسماك ، فإننا نقرر شراء

الأسماك . ومن ثم ، عند هذه اللحظة المعينة بالذات ، فإن ماقيمته (٥٠) وحدة نقود من الأسماك يُعطى منفعة أكبر لنا مما قيمته (٥٠) وحدة نقود من اللحوم ، كما يُعطى منفعة أكبر لنا مما تعطيه هذه الوحدات من النقود ، وإلا كنا نحتفظ بها ، ونتخلى عن شراء الأسماك .

### ١-٥ المنفعة والطلب

ويمكن أن يقال : إن نفرا قليلا جدا من الناس هم الذين لديهم كل ما يرغبون من طيبات الحياة . بيد أن الغالبية العظمى من الناس لابد أن يتخلوا عن بعض الأشياء التي يرغبون في اقتنائها بشغف كبير ، بمعنى أنهم لابد أن يضحووا ببعض الرغبات. ولكن هذا ليس صحيحا بالنسبة لـ"ضروريات الحياة"، إذ إنه لا يمكن التضحية برغباتنا نحو هذه الضروريات . بل وإذا لزم الأمر ، فإننا لا نتردد في أن نقدّم كل مكاسبنا النقدية من أجل الحصول على هذه الأشياء الضرورية .

#### أولا : تعريف الطلب

في بعض المجتمعات ، أو في بعض الظروف ، قد تُدفع مكتسبات الفرد "عينا" ، أما في المجتمعات الحديثة فإن معظمنا يحصل على مكتسباته "نقدا" ، وعندما نرغب في الحصول على الأشياء لإشباع رغباتنا ، فإننا نقدّم جزءا من تلك النقود المكتسبة من أجل تحقيق هذا الإشباع . ومن ثم فما نقدّمه من النقود ، من أجل إشباع رغباتنا ، هو الذي يشكل "الطلب" . ولذلك يمكن تعريف الطلب بأنه :

"الرغبة في سلعة ما ، أو الحاجة إليها ، مصحوبة بالقدرة على دفع النقود كثمن اقتناء ما نرغبه من السلعة"

وعموما كلما كانت منفعة سلعة ما بالنسبة لنا كبيرة ، زاد ذلك القدر من النقود الذي نرغب في دفعه من أجل الحصول على هذه السلعة ، ولكن عندما نأخذ في الاعتبار بفكرة تناقص منفعة السلعة مع تزايد الكمية المتحصل عليها منها ، فإن الوحدات الأخيرة من أية سلعة تكون ذات منفعة أقل من منفعة الوحدات السابقة . وهنا سوف لا نكون على استعداد للحصول على وحدة إضافية من السلعة إلا إذا دفعنا فيها أقل مما كنا على استعداد لدفعه من قبل . وهذا يفسر أيضا لماذا لا يمكن بيع أية سلعة بكمية أكبر من ذي قبل إلا عند مستوى من السعر أكثر انخفاضاً .

وبالنسبة للمستهلك الفردى ، الذى يواجه مجموعة محددة من أسعار السلع التى لا تأثير له عليها ، فإنه سوف يصل إلى الوضع الأفضل عندما يحقق التبادل بين المنافع المشتقة من مشترياته الحدية من السلع وبين لتضحيات التى يتحملها فى هذا السبيل . بعبارة أخرى :

"يمضى المستهلك فى شراء وحدات متعاقبة من كل سلعة من السلع التى يرغب فى شرائها إلى الحد الذى تتبادل عنده المنفعة المشتقة من الوحدة الحدية (الأخيرة) مع التضحية التى يتحملها فى سبيل الحصول عليها معبرا عنها بسعر السلعة" .

وعند هذا الوضع ، فإن المستهلك لا يرغب فى شراء المزيد من أية سلعة من هذه السلع ، مادامت منفعة الوحدة الحدية من كل منها تتبادل مع سعرها السائد فى السوق .

### ثانيا : قانون الطلب

ولكن لو حدث بعدئذ أن سعر أية سلعة يهبط عن مستواه السابق ، فإن المستهلك سوف يجرى تعديلا فى خطة إنفاقه . مثال ذلك : لو أن سعر الفراولة ينخفض عما كان عليه من قبل ، فإن الجنيه الحدى (الأخير) المنفق على الفراولة سوف يساوى الآن كمية من هذه السلعة أكبر من ذى قبل . ولذلك فإن المستهلك سوف يفضل أن ينفق جنيهها على الفراولة وكان قد أنفقه من قبل على الأيس كريم . وبالمثل فإن ارتفاع سعر الفراولة سوف يعنى أن الجنيه سوف يشتري من الفراولة كمية أقل من ذى قبل ، وهنا فإن المستهلك سوف ينفق هذا الجنيه الحدى على سلعة أخرى تعطيه إشباعا أكبر . ومن ثم فإن قانون الطلب هو التعبير الذى يطلقه الاقتصاديون على مثل هذا الاتجاه ، أو على العلاقة العكسية بين سعر السلعة والطلب عليها ، وهو القانون الذى ينطبق على المستهلك الفردى وعلى جميع المستهلكين الاحتماليين للسلعة بطبيعة الحال . وينص قانون الطلب على أنه :

"كلما انخفض سعر سلعة ما ، زادت الكمية المطلوبة منها ، وكلما ارتفع سعرها نقصت الكمية المطلوبة منها" .

أما لماذا تتحقق دائما هذه العلاقة العكسية بين سعر أية سلعة والكمية المطلوبة منها ، فإن المثال السابق عن الفراولة يوحى ببعض الإجابة عن هذا التساؤل .. إذ لو انخفض سعر سلعة ما ، فمن المحتمل أن تزيد الكمية المطلوبة منها ، حيث إن المشتريين الاحتماليين الذين لم يكونوا راغبين من قبل فى أن يشتروا من السلعة شيئا لأن سعرها السابق لم يرغبهم على

شرائها، سوف يرغبون في شرائها الآن عندما ينخفض سعرها ، والعكس صحيح .

### ثالثا : جدول الطلب

لقد وضع الآن أنه كلما ارتفع سعر سلعة ما ، قلت الكمية المطلوبة منها. وكلما انخفض سعرها ، زاد عدد الوحدات التي يشتريها الأفراد المتعاملون فيها . وعلى ذلك فإن ثمة علاقة وثيقة بين سعر سلعة ما والكمية المطلوبة منها ١

ويوضح الجدول الآتي العلاقة العكسية المشار إليها بين سعر سلعة ما، وليكن سعر القمح مثلا ، والكمية المطلوبة من القمح . وبناء عليه إذا كان سعر القمح (٥٠) قرشا للكيلو مثلا ، فهناك كمية معينة من القمح يرغب المشترون في شرائها عند هذا السعر ولتكن (٩) ملايين كيلو شهريا . أما إذا كان السعر منخفضا عن هذا المستوى ، وليكن (٤٠) قرشا للكيلو مثلا ، فإن الكمية المشتراة سوف تزيد من (٩) إلى (١٠) ملايين كيلو شهريا ، وهلم جرا. وهكذا فإن الجدول الآتي يدل على الكمية المطلوبة من القمح شهريا عند كل سعر مفترض ، وذلك على أساس المقارنة بين العمود رقم (١) والعمود رقم (٢) في هذا الجدول :

ويلاحظ في الجدول الآتي أن قيمة مبيعات القمح (الإيراد الكلى الذى يحصل عليه البائع من القمح) تساوى للكمية المباعة (وهي بعينها الكمية المطلوبة) أى التى تحقق الطلب عليها فى السوق واشترها المشترون من البائعين ، مضروبة

### جدول رقم (١) الطلب على القمح

سعر القمح (بالقروش للكيلو)	الكمية المطلوبة من القمح (بالمليون كيلو شهريا)	قيمة المبيعات (بالمليون جنيه شهريا)
(١)	(٢)	(٣) = (١) × (٢)
٥٠	٩	٤,٥
٤٠	١٠	٤,٠
٣٠	١٢	٣,٦
٢٠	١٣	٢,٦
١٠	١٩	١,٩

فى سعر الكيلو من القمح . وعلى ذلك فلو كان سعر القمح (٥٠) قرشا للكيلو والكمية المباعة (٩) ملايين كيلو من القمح ، فإن قيمة المبيعات من القمح



تبلغ (٤,٥) مليوناً من الجنيهات ، وهلم جرا بالنسبة لبقية الأسعار الواردة بالعمود رقم (١) في الجدول السابق .

#### رابعا : الأسباب الموجبة لانطباق قانون الطلب

وقد نتساءل الآن عما يدعو إلى انطباق قانون الطلب على جميع السلع تقريبا . هناك من الأسباب الواضحة ما يدعو إلى الاعتقاد بصحة هذا القانون ، ونجمل هذه الأسباب فيما يلي :

(١) يستطيع المستهلك عند انخفاض سعر أية سلعة أن يشتري منها كمية أكبر من ذي قبل بنفس الوحدات من النقود . إذ لو فرضنا مثلاً أن المستهلك يخصص [٢٠٠] قرشاً من دخله لشراء الفراولة ، وأن سعر كيلو الفراولة هو [٥٠] قرشاً ، فإنه يستطيع شراء [٤] كيلو من هذه السلعة . أما لو انخفض سعر الفراولة من [٥٠] إلى [٤٠] قرشاً ، فإنه يستطيع شراء [٥] كيلو بنفس العدد من وحدات النقود [وهو ٢٠٠ قرشاً] .

(٢) كما يرغب المستهلكون في شراء المزيد من السلعة عندما ينخفض سعرها نسبياً [أي بالنسبة لسلعة بديلة لها في إشباع نفس الحاجة مثل الذرة كسلعة بديلة للقمح] . إذ لو انخفض سعر القمح ، وظل سعر الذرة ثابتاً على حاله ، فإن هذا الانخفاض النسبي في سعر القمح مدعاة لإقبال المستهلكين على شراء القمح بدلا من السلعة البديلة لها وهي الذرة .

(٣) كذلك فإن كل انخفاض في سعر السلعة قد يجذب مشترين جدداً كانوا عازفين عن شراء السلعة قبل انخفاض سعرها .

(٤) كما أن هذا الانخفاض في سعر السلعة قد يدفع المشترين القدامى إلى زيادة الكمية المطلوبة منها بفرض الاستفادة من المنافع الثانوية الأخرى للسلعة أو للاستفادة من بعض الاستعمالات الجديدة للسلعة .

#### خامسا : مرونة الطلب

##### (١) الطلب المرن والطلب غير المرن

من الواضح أن هذه المقولة البسيطة عن قانون الطلب (زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عند انخفاض سعرها والعكس صحيح) ليست صحيحة على إطلاقها دائما ، ذلك لأننا لا ننقص - بدرجة كبيرة - من مشترياتنا من مثل تلك الضروريات : كالخبز واللبن ، حتى لو ارتفع السعر ارتفاعا كبيرا ، وإننا لا نشترى كميات أكبر بكثير ، أو لا نشترى أية كميات أخرى من تلك السلع ، حتى لو انخفض السعر . أما علة ذلك فهي أنه لا يمكن الاستغناء عن تلك الأشياء . وهنا يقال : أن طلبنا على مثل تلك الأشياء الضرورية هو

طلب "غير مرّن" ، بمعنى أن هذا الطلب لا يتغير على الإطلاق ، أو أنه يتغير بدرجة طفيفة جدا حتى مع تغير ملحوظ في السعر .  
من جهة أخرى ، فإن طلبنا على الأشياء ، التي نعتبرها بمثابة كماليات أو سلعاً ترفيية ، يتغير مع التغير في أسعارها إلى حد كبير . إن أي انخفاض معتدل في سعر أجهزة التلفزيون أو السيارات ، مثلا ، سوف تتجم عنه زيادة كبيرة في الكمية المطلوبة من هاتين السلعتين ، هذا بينما نجد أن أي ارتفاع في أسعارها سوف يؤدي إلى الأثر العكسي . كما نلاحظ أن الكثيرين منا يشتررون العنب كمحصول صيفي عندما يكون الشراء في موسم العنب وتكون أسعاره رخيصة ، ولكننا نتخلى عن شراء العنب عندما يوجد في السوق في غير موسمه ويكون سعره مرتفعا . كذلك فإنه عندما يُقبل فصل الشتاء ، فإننا نتجه إلى زيادة استهلاكنا من البرتقال في موسمه هذا عندما يتوافر بكثرة ويصبح سعره رخيصا . أما في فصلي الربيع والخريف فقد نتجه إلى زيادة مشترياتنا من الملابس وغيرها من الأشياء المعروضة للبيع بتتزيلات كبيرة في الأسعار وفقا لنظام "الأوكازيون" ، والتي قد نتخلى عن شرائها في غيبة هذا النظام . ومن الجلي أن الطلب على مثل هذه السلع جميعها هو طلب "مرّن" بمعنى أن أي ارتفاع طفيف أو انخفاض طفيف في سعر السلعة يؤدي إلى تغير ملحوظ في الكمية المطلوبة منها .

## (٢) المقياس العندي لمرونة الطلب

ولعلنا ندرك من العرض السابق أن السلع تتفاوت في المدى الذي يصل إليه التوسع في الطلب عليها تجاوبا مع الانخفاض في أسعارها ، أو المدى الذي يصل إليه الانكماش في الطلب عليها تجاوبا مع الارتفاع في أسعارها ، مع أن العلاقة عكسية بين الكمية المطلوبة والسعر في جميع الأحوال .

• لنفرض أن  $K$  ترمز للكمية المطلوبة من السلعة .

• وأن  $P$  ترمز لسعر السلعة .

ومن ثم فإن التغير في  $K$  بالزيادة تجاوبا مع التغير في  $P$  بالنقص يتمثل في إحدى الحالات الثلاث الآتية :

### الحالة الأولى (أ)

الزيادة في  $K$  من ١٠٠ إلى ١٢٠ وحدة من السلعة

والنقص في  $P$  من ٥٠ إلى ٤٥ وحدة من النقود

الزيادة في  $K$  بنسبة ٢٠%

والنقص في  $P$  بنسبة ١٠%

### الحالة الثانية (ب)

الزيادة في ك من ١٠٠ إلى ١٠٥ وحدة من السلعة  
والنقص في س من ٥٠ إلى ٤٥ وحدة من النقود  
الزيادة في ك بنسبة ٥٪  
والنقص في س بنسبة ١٠٪

### الحالة الثالثة (ج)

الزيادة في ك من ١٠٠ إلى ١١٠ وحدة من النقود  
والنقص في س من ٥٠ إلى ٤٥ وحدة من النقود .  
الزيادة في ك بنسبة ١٠٪  
والنقص في س بنسبة ١٠٪

وفي جميع هذه الحالات الثلاث ، نجد أنه مع كل انخفاض في سعر السلعة  
تزيد الكمية المطلوبة منها وإنما بدرجات متفاوتة ، وهو ما يدل دائما على تلك  
العلاقة العكسية (بين السعر والكمية المطلوبة) التي ينطوى عليها "قانون  
الطلب" كما عرفناه فيما سبق . كل ما في الأمر أن المدى الذي تذهب إليه  
الكمية المطلوبة ، استجابة لانخفاض السعر ، يختلف من حالة إلى أخرى ،  
وتفصيل ذلك فيما يلي :

### الحالة (أ)

نجد في هذه الحالة مثلا ، أن استجابة الكمية المطلوبة كبيرة ، حيث  
إن نقص السعر (س) بنسبة ١٠٪ يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة (ك)  
بنسبة ٢٠٪ ، وهنا يقال أن الطلب "مرن" أو "كبير المرونة" ، مادامت زيادة  
الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة النقص في السعر . أما المعامل العددي  
لمرونة الطلب في هذه الحالة فهو كالآتي :

المعامل العددي لمرونة الطلب =  $\frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$

$$= \frac{\text{الزيادة النسبية في الكمية المطلوبة}}{\text{النقص النسبي في السعر}}$$

$$= \frac{20\%}{10\%} = 2$$

وعلى ذلك فإن المعامل العددي لمرونة الطلب أكبر من الواحد الصحيح ، إذا كان الطلب مرنا .

### الحالة (ب)

نجد في هذه الحالة مثلا أن استجابة الكمية المطلوبة قليلة ، حيث إن نقص السعر (س) بنسبة ١٠٪ يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة (ك) بنسبة ٥٪ ، وهنا يقال أن الطلب "غير مرن" أو "قليل المرونة" ، ما دامت زيادة الكمية المطلوبة بنسبة أقل من نسبة النقص في السعر . أما المعامل العددي لمرونة الطلب في هذه الحالة فهو كالاتي :

$$\frac{\text{المعامل العددي لمرونة الطلب}}{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}} = \frac{\text{التغير النسبي في السعر}}{\text{الزيادة النسبية في الكمية المطلوبة}}$$

$$= \frac{\text{النقص النسبي في السعر}}{\text{الزيادة النسبية في الكمية المطلوبة}}$$

$$\frac{1}{2} = \frac{5\%}{10\%} =$$

وعلى ذلك فإن المعامل العددي لمرونة الطلب أقل من الواحد الصحيح ، إذا كان الطلب غير مرن .

### الحالة (ج)

نجد في هذه الحالة مثلا أن استجابة الكمية المطلوبة وسط بين الحالتين "أ" و "ب" حيث إن نقص السعر (س) بنسبة ١٠٪ يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة (ك) بنسبة ١٠٪ أيضا . وهنا يقال أن الطلب "متكافئ المرونة" ما دامت زيادة الكمية المطلوبة بذات نسبة النقص في السعر . أما المعامل العددي لمرونة الطلب في هذه الحالة فهو كالاتي :

$$\frac{\text{المعامل العددي لمرونة الطلب}}{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}} = \frac{\text{التغير النسبي في السعر}}{\text{الزيادة النسبية في الكمية المطلوبة}}$$

$$= \frac{\text{النقص النسبي في السعر}}{\text{الزيادة النسبية في الكمية المطلوبة}}$$

$$1 = \frac{10\%}{10\%} =$$

وعلى ذلك فإن المعامل العددي لمرونة الطلب يساوى الواحد الصحيح، إذا كان الطلب متكافئ المرونة (وسط بين الحالتين السابقتين) .  
والخلاصة أن درجة مرونة الطلب تتوقف - كما يتضح من المثال العددي السابق - على ما إذا كانت الزيادة النسبية في الكمية المطلوبة من السلعة أكبر أو أقل من النقص النسبي في سعر السلعة أو مساوية له . ومن ثم فإن الطلب يكون "مرناً" إذا كانت الزيادة النسبية في الكمية المطلوبة أكبر من النقص النسبي في السعر (الحالة "أ" في المثال السابق) ، وهنا يكون المعامل العددي لمرونة الطلب أكبر من الواحد الصحيح ، وأن الطلب يكون "غير مرناً" إذا كانت الزيادة النسبية في الكمية المطلوبة أقل من النقص النسبي في السعر (الحالة "ب" في المثال السابق) ، وهنا يكون المعامل العددي لمرونة الطلب أقل من الواحد الصحيح ، وأن الطلب يكون "متكافئ المرونة" إذا كانت الزيادة النسبية في الكمية المطلوبة مساوية تماماً للنقص النسبي في السعر (الحالة "ج" في المثال السابق) ، وهنا يكون المعامل العددي لمرونة الطلب هو الواحد الصحيح .

وينطبق نفس التحليل على الوضع الآخر للعلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة وسعر السلعة (نقص الكمية المطلوبة من السلعة تجاوباً مع ارتفاع السعر) . وهنا أيضاً نجد أنه مع كل ارتفاع في سعر السلعة تنقص الكمية المطلوبة من السلعة وإنما أيضاً بدرجات متفاوتة . وبناء عليه يكون الطلب "مرناً" إذا كان النقص النسبي في الكمية المطلوبة أكبر من الزيادة النسبية في السعر ، وهنا يكون المعامل العددي لمرونة الطلب أكبر من الواحد الصحيح . ويكون الطلب "غير مرناً" إذا كان النقص النسبي في الكمية المطلوبة أقل من الزيادة النسبية في السعر ، وهنا يكون المعامل العددي لمرونة الطلب أقل من الواحد الصحيح . ويكون الطلب متكافئ المرونة إذا كان النقص النسبي في الكمية المطلوبة مساوياً للزيادة النسبية في السعر ، وهنا يكون المعامل العددي لمرونة الطلب مساوياً للواحد الصحيح .

• • •

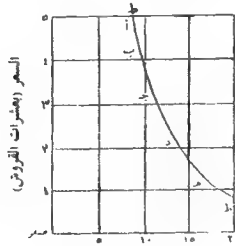
(\*) راجع بالتفصيل للمؤلف "مبادئ علم الاقتصاد" تحليل جزئي وكلي ، القاهرة ١٩٨٩ - ص ١٤٣

## ملحق

### الفصل الأول

#### الطلب الكلى على السلع بيانيا

من الميسور عرض الأسعار المختلفة للقمح وما يناظرها من الكميات المطلوبة منها فى صورة بيانية . إن المحور الرأسى - فى الشكل رقم (١) - يعبر بيانيا عن الأسعار المختلفة للقمح ومقومة بالقروش لكل كيلو . أما المحور الأفقى فإنه يعبر عن الكمية التى تُشتَرى من القمح عند كل سعر مفترض (مقومه بملايين الكيلوات شهريا) .



الكمية المطلوبة من القمح  
يدل الشكل رقم (١) على منحنى الطلب على القمح

وإذا ما حددنا موضع أية نقطة في الشكل البياني السابق ، فلا بد أنها تمثل إحداثيين عدديين ، وهما السعر والكمية . إذ بالنسبة للنقطة (أ) وهي التي تعبّر عن ٥٠ قرشا للسعر باعتبار أن وحدة السعر هي عشرة قروش و ٩ ملايين كيلوات من القمح في الشهر للكمية المطلوبة ، فإننا نتجه إلى أعلى على طول المحور الرأسي (ابتداء من نقطة الأصل وهي الصفر) ، ثم إذا بلغنا النقطة الدالة على ٥ وحدات من السعر (أي ٥٠ قرشا) ، فإننا نخرج إلى اليمين في اتجاه مواز للمحور الأفقي حتى إذا ما قطعنا مسافة تعادل ٩ وحدات من كمية السلعة (٩ ملايين من الكيلوات) ، فإننا نحدّد موضع النقطة (أ) في الشكل السابق . وإذا أردنا تحديد موضع النقطة (ب) ، فإننا نتجه إلى أعلى بما يساوي ٤ وحدات فقط من السعر (أي ٤٠ قرشا) ، وإلى اليمين بما يعادل ١٠ وحدات من كمية السلعة (١٠ ملايين من الكيلوات) وهلم جرا بالنسبة لتحديد مواضع النقاط ج ، د ، هـ . ومن ثم فإننا نمهد منحني مارا بهذه النقاط، ونعبّر عنه بمنحني الطلب ط ط وهو لا يعدو أن يكون التعبير البياني لجداول الطلب .

وهنا تجدر ملاحظة أن العلاقة بين السعر والكمية هي علاقة عكسية، وأن منحني الطلب ينحدر إلى أسفل ، وذلك من الاتجاه الأيسر إلى الاتجاه الأيمن . ويمكن أن نعبر عن هذا الانحدار السالب "بقانون الطلب" الذي يتضمن الآتي :

**"كلما ارتفع سعر سلعة ما ، نقصت الكمية المطلوبة منها وكلما تنخفض السعر زادت الكمية المطلوبة منها" .**

وقد نتساءل هنا عما يدعو إلى انطباق قانون الطلب على جميع السلع تقريبا؟ هناك من الأسباب الواضحة كما سبقت الإشارة ما يدعو إلى الاعتقاد بصحة هذا القانون ، ونجمل هذه الأسباب فيما يلي :

**أولا**

يستطيع المستهلك عند الأسعار المنخفضة لأية سلعة أن يشتري كمية أكبر بنفس الوحدة من النقود .

**ثانيا**

يرغب المستهلك في شراء المزيد من السلعة عند الأسعار المنخفضة نسبيا ، إذا أصبح سعر القمح منخفضا ، فإن ذلك قد يؤدي إلى إقبال المستهلكين على شراء القمح بدلا من الذرة مثلا كسلعة بديلة لها .

### ثالثا

لا يمكن الاستفادة من المنافع الثانوية الأخرى للسلعة إلا في حالة انخفاض سعرها انخفاضاً ملحوظاً ، لأن كل انخفاض في السعر يجتذب عدداً جديداً من المشترين ، فضلاً عن أن هذا الانخفاض يدفع بالمشتريين القدامى إلى الاستفادة من بعض الاستعمالات الأخرى للسلعة . ولو تمالى السعر في الانخفاض إلى أن أصبح في النهاية مساوياً للصفر ، لأصبحت السلعة "حرة" يسرف الناس في استخدامها إسرافاً لا حدود له :

\* \* \*



# القسم الأول

## الفصل الثاني

### عرض السلع والخدمات

ناقشنا في مستهل هذا المبحث فكرة الطلب على السلع والخدمات لإشباع الرغبات الإنسانية ، وعرفنا الطلب " بأنه الرغبة في سلعة ما أو الحاجة إليها مصحوبة بالقدرة على دفع النقود كثمن اقتناء ما نرغبه من السلعة " ، بمعنى أن المفهوم الاقتصادي للطلب ينطوى على أمرين متلازمين: الرغبة في الشراء والقدرة على الشراء . كما أوضحنا - في تحليل فكرة الطلب - تلك العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وبين سعر هذه السلعة ، مع التعرف على الأسباب الداعية إلى وجود مثل هذه العلاقة دائما . ثم استخلصنا من هذا التحليل " قانونا للطلب " مفاده أنه كلما ارتفع سعر سلعة ما نقصت الكمية المطلوبة منها ، وكلما انخفض سعر سلعة ما زادت الكمية المطلوبة منها ، ثم أتبعنا ذلك بعرض هذه العلاقة في شكل " جدول الطلب " على القمع ، ثم أنهينا هذا المبحث بمناقشة الأحوال الثلاث لمرونة الطلب والمقياس العددي للمرونة في كل حالة منها .

غير أنه من البدهي أن إشباع طلب المستهلكين على أية سلعة بشرائهم لها تمهيدا لاستهلاكها يقتضى - بطبيعة الحال - أن تتوافر هذه السلعة في السوق لدى مجموعة من البائعين . ومن ثم تجرى عمليات المبادلة بين البائعين من جانب وبين المشترين من جانب آخر على أساس أن كل بائع يبادل السلعة بالنقود وكل مشتر يبادل النقود بالسلعة . وبطبيعة الحال فإنه لا بد أن تكون عملية إنتاج أية سلعة سابقة على عملية تسويقها ، ولا يتسنى إنتاج أية سلعة إلا باستخدام عناصر الإنتاج الأربعة : الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم كما سبق بيانه . وهكذا تتسلسل الظواهر الاقتصادية المعروفة : إنتاج ثم تبادل ثم استهلاك في نهاية المطاف .

## ٢-١ قانون العرض

وكما ناقشنا سلوك الطالبين للسلع أى المشتريين لها وعبرنا عن هذا السلوك "بقانون الطلب"، يجدر الآن أن نناقش سلوك العارضين للسلع، أى البائعين لها فى عملية تسويق سلعهم لنعتبر عن هذا السلوك "بقانون العرض". وهنا يمكن القول بصفة عامة: إن بائعى أية سلعة يرغبون عادة فى بيع المزيد منها إذا كان سعرها مرتفعاً، والقليل منها إذا كان سعرها منخفضاً. ويرجع ذلك إلى عاملين:

**أولهما** - إنه إذا كان السعر مرتفعاً، يستطيع البائعون حينئذ الحصول على مبلغ كبير من النقود، ومن ثم يحصلون على مقادير كبيرة من السلع مقابل السلعة التى يبيعونها. ولذلك فكلما كان السعر مرتفعاً، كان ذلك مدعاة لإغراء البائعين على البيع، وزيادة المعروض من السلعة، والعكس صحيح.

**ثانيهما** - إن أسعار العرض لمختلف المنتجات الصناعية والزراعية تتحدد - أساساً - بنفقة إنتاجها، فإذا رغب المستهلكون فى المزيد من السلعة، فما عليهم إلا أن يدفعوا المزيد من النقود. والسبب فى ذلك هو أنه من الضرورى - فى كثير من الأحيان - اجتذاب بعض عناصر الإنتاج من الصناعات الأخرى وتوجيهها نحو إنتاج هذه السلعة. ومن المحتمل أن تكون هذه العناصر الإنتاجية أقل كفاءة أو أكثر كلفة، ممايعنى أن نفقة إنتاج كل وحدة من الناتج سوف تزداد تدريجياً، كلما توسعت الصناعة فى الإنتاج، وزيادة نفقات إنتاج السلع ترتفع أسعار عرضها.

## ٢-٢ جدول العرض

لقد أشرنا من قبل إلى أن "جدول الطلب" يوضح العلاقة العكسية بين سعر أية سلعة والكمية المطلوبة منها، بمعنى أن الجدول يضم أسعاراً مختلفة للسلعة وماينظرها من الكميات المطلوبة منها على نحو يدل على هذه العلاقة العكسية، وضرربنا مثالا على ذلك بجدول الطلب على القمح. وعلى نفس النهج، فإن "جدول العرض" يوضح العلاقة الطردية بين سعر أية سلعة والكمية المعروضة منها، بمعنى أن الجدول يضم أسعاراً مختلفة للسلعة وماينظرها من الكميات المعروضة منها فى السوق على نحو يدل على هذه العلاقة الطردية. ولنقدم مثالا على ذلك بجدول العرض للقمح الذى يدل على

العلاقة بين أسعار القمح والكميات التي يعرضها البائعون ويرغبون في بيعها في السوق ، وفيما يلي إيضاح ذلك :

جدول رقم (٢) عرض القمح

سعر القمح (بالقرش للكيلو)	الكمية المعروضة من القمح (بالمليون كيلو شهريا)	قيمة المبيعات (بالمليون جنيه شهريا)
(١)	(٢)	(٣) = (١) × (٢)
٥٠	١٨	٩,٠
٤٠	١٦	٦,٤
٣٠	١٢	٣,٦
٢٠	٧	١,٤
١٠	صفر	صفر

ونتضح من الجدول السابق العلاقة الطردية بين سعر القمح والكمية المعروضة منه ، إذ كلما ارتفع سعره ، زادت الكمية المعروضة منه ، وكلما انخفض سعره نقصت الكمية المعروضة منه . إذا ارتفع السعر مثلا من (٤٠) إلى (٥٠) قرشا للكيلو ، زادت الكمية المعروضة من ١٦ إلى ١٨ مليون كيلو شهريا ، وإذا انخفض السعر من (٤٠) إلى (٣٠) قرشا للكيلو ، نقصت الكمية المعروضة من (١٦) إلى (١٢) مليون كيلو شهريا .

## ٢-٣ مرونة العرض

وكما أن السلع تتفاوت في المدى الذي يصل إليه التغير في الطلب عليها تجاوبا مع التغير في أسعارها ، فإن السلع تتفاوت أيضا في المدى الذي يصل إليه التغير في العرض لها تجاوبا مع التغير في أسعارها . من هنا يمكن تعريف "مرونة العرض" كالآتي :

"إن مرونة العرض لسلعة ما هي مدى استجابة الكمية المعروضة من السلعة للتغير في سعرها" .

وذلك على غرار ماسبق أن قدمناه من تعريف "مرونة الطلب" على سلعة ما بأنها "مدى استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير في سعرها" .

ووفقاً لتعريف "مرونة العرض" على النحو السابق ، فإنه يمكن تمييز ثلاث حالات لمرونة العرض : عرض "مرن" ، وعرض "غير مرن" ، وعرض "متكافئ المرونة" ، وفيما يلي إيضاح ذلك :

#### حالة "أ" : عرض "مرن"

إن عرض سلعة ما عرض "مرن" ، بمعنى عرض كبير المرونة ، إذا كانت زيادة يسيرة نسبياً في سعر السلعة تؤدي إلى زيادة كبيرة نسبياً في الكمية المعروضة منها . وهنا تكون استجابة الكمية المعروضة لزيادة السعر استجابة كبيرة .

#### حالة "ب" : عرض "غير مرن"

إن عرض سلعة ما عرض "غير مرن" ، بمعنى عرض قليل المرونة ، إذا كانت زيادة كبيرة نسبياً في سعر السلعة تؤدي إلى زيادة يسيرة نسبياً في الكمية المعروضة منها . وهنا تكون استجابة الكمية المعروضة لزيادة السعر استجابة قليلة .

#### حالة "ج" : عرض "متكافئ المرونة"

إن عرض سلعة ما عرض "متكافئ المرونة" إذا كانت درجة الزيادة في سعر السلعة تتكافئ مع درجة الزيادة في الكمية المعروضة من السلعة . وهنا تكون استجابة الكمية المعروضة لزيادة السعر استجابة متوسطة .

### ٢-٤ المقياس العددي لمرونة العرض

وكما أوضحنا في حالة الطلب ، لنضرب مثلاً عددياً على الحالات الثلاث لمرونة العرض : العرض "المرن" ، والعرض "غير المرن" ، والعرض "متكافئ المرونة" ، ونفرض أن "س" سعر السلعة وأن "ك" الكمية المعروضة من السلعة ، على نحو مايلي :

#### حالة "أ" : عرض "مرن"

إذا كانت الزيادة في س بنسبة ١٠٪

وكانت الزيادة في ك بنسبة ٢٠٪

#### حالة "ب" : عرض "غير مرن"

إذا كانت الزيادة في س بنسبة ١٠٪

وكانت الزيادة في ك بنسبة ٥٪

### حالة "ج" : عرض "متكافئ المرونة"

إذا كانت الزيادة في م بنسبة ١٠٪

وكانت الزيادة في ك بنسبة ١٠٪

وعلى ذلك يمكن أن نخلص إلى مقياس عددي لدرجة مرونة العرض لأي سلعة ، حيث تتوقف درجة المرونة - كما يتضح من المثال العددي السابق - على ما إذا كانت الزيادة النسبية في الكمية المعروضة من السلعة أكبر أو أقل من الزيادة النسبية في سعر السلعة أو مساوية لها .

بعبارة أخرى : إن عرض السلعة يكون "مرنًا" ، إذا كانت الزيادة النسبية في الكمية المعروضة أكبر من الزيادة النسبية في السعر ، كما في الحالة "أ" في المثال السابق . كما أن عرض السلعة يكون "غير مرن" ، إذا كانت الزيادة النسبية في الكمية المعروضة أقل من الزيادة النسبية في السعر ، كما في الحالة "ب" في المثال السابق . أما أن يكون عرض السلعة "متكافئ المرونة" فهو إذا كانت الزيادة النسبية في الكمية المعروضة مساوية تمامًا للزيادة النسبية في السعر ، كما في الحالة "ج" في المثال السابق .

ومن ثم يمكن التوصل إلى الصيغة العامة للمقياس العددي لمرونة العرض في الحالات الثلاث وفقًا للتحليل السابق ، وذلك على النحو الآتي :

$$(١) \quad \text{الزيادة النسبية في الكمية المعروضة} = \frac{\text{الزيادة النسبية في السعر}}$$

كما يمكن تطبيق هذا المقياس العددي لمرونة العرض بهذه الصيغة على المثال العددي السابق بحالاته الثلاث كما يلي :

(١) *المقياس العددي لمرونة العرض في الحالة "أ"*

$$\text{الزيادة النسبية في الكمية المعروضة} = \frac{\text{الزيادة النسبية في السعر}}$$

$$\frac{20\%}{10\%} =$$

$$2 =$$

أى أن المقياس العددي لمرونة العرض (معامل مرونة العرض) أكبر من الواحد الصحيح ، عندما يكون العرض "مرنا" أى كبير المرونة .  
(٢) المقياس العددي لمرونة العرض فى الحالة "ب"

$$= \frac{\text{الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة}}{\text{الزيادة النسبية فى السعر}}$$

$$= \frac{5\%}{10\%}$$

$$= \frac{1}{2}$$

أى أن المقياس العددي لمرونة العرض (معامل مرونة العرض) أقل من الواحد الصحيح ، عندما يكون العرض "غير مرنا" أى قليل المرونة .  
(٣) المقياس العددي لمرونة العرض فى الحالة "ج"

$$= \frac{\text{الزيادة النسبية فى الكمية المعروضة}}{\text{للزيادة النسبية فى السعر}}$$

$$= \frac{10\%}{10\%}$$

$$= 1$$

أى أن المقياس العددي لمرونة العرض (معامل مرونة العرض) يساوى الواحد الصحيح ، عندما يكون العرض متكافئ المرونة .  
ومن ثم فإن القاعدة العامة فى حالة زيادة السعر وزيادة الكمية المعروضة هى أنه إذا كان معامل المرونة (المقياس العددي للمرونة) أكبر من الواحد الصحيح، كان العرض "مرنا" أى كبير المرونة . وإذا كان المعامل أقل من الواحد الصحيح ، كان العرض "غير مرنا" أى قليل المرونة". وأما إذا كان المعامل يساوى الواحد الصحيح ، كان العرض "متكافئ المرونة".  
لنتنقل الآن إلى الوضع الآخر فى العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة ، أى ذلك الوضع الذى يكون فيه النقص فى سعر السلعة مؤديا دائما إلى النقص فى الكمية المعروضة منها . وهنا فإن المقياس العددي

لمرونة العرض (معامل مرونة العرض) في الحالات الثلاث لمرونة العرض  
هو كالاتي  
المقياس العددي لمرونة العرض

$$= \frac{\text{النقص النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{النقص النسبي في السعر}} \quad (٢)$$

وعلى ذلك نخلص إلى مايلي :

- (١) إذا كان النقص النسبي في الكمية المعروضة (٢٠٪ مثلاً) أكبر من النقص النسبي في السعر (١٠٪ مثلاً) (أي أن بسط الكسر أكبر من مقام الكسر الدال على المقياس العددي لمرونة العرض) حسب الموضح أعلاه ، فإن معامل مرونة العرض (المقياس العددي لمرونة العرض) أكبر من الواحد الصحيح ، وبالتالي **فإن العرض "مرن" أي كبير المرونة** .
  - (٢) إذا كان النقص النسبي في الكمية المعروضة (٥٪ مثلاً) أقل من النقص النسبي في السعر (١٠٪ مثلاً) (أي أن بسط الكسر أقل من مقام الكسر) ، فإن معامل مرونة العرض (المقياس العددي لمرونة العرض) أقل من الواحد الصحيح ، وبالتالي **فإن العرض "معيّر مرن" أي قليل المرونة** .
  - (٣) إذا كان النقص النسبي في الكمية المعروضة (١٠٪ مثلاً) يساوي النقص النسبي في السعر (١٠٪ مثلاً) (أي أن بسط الكسر يساوي مقام الكسر) فإن معامل مرونة العرض (المقياس العددي لمرونة العرض) يساوي الواحد الصحيح ، وبالتالي **فإن العرض "متكافئ المرونة"** .
- وأخيراً فإذا أردنا التوصل إلى صياغة عامة للمقياس العددي لمرونة العرض (معامل مرونة العرض) بحيث تنطبق هذه الصياغة سواء على الوضع الأسبق (زيادة الكمية المعروضة مع زيادة السعر) أو على الوضع السابق (نقص الكمية المعروضة مع نقص السعر) ، فإنه يمكن التوصل إليها باستبدال كلمة "الزيادة" أو كلمة "النقص" بكلمة "التغير" ، لأن الكلمة الأخيرة تحمل معنى الزيادة أو معنى النقصان ، وذلك على النحو الآتي :

- معامل مرونة العرض =  $\frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$  (٣)
- =  $\frac{\text{الزيادة النسبية في الكمية المعروضة}}{\text{الزيادة النسبية في السعر}}$  (١) أنفا
- =  $\frac{\text{النقص النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{النقص النسبي في السعر}}$  (٢) أنفا

## ٢-٥ العوامل التي تتوقف عليها مرونة العرض

إن مرونة العرض مقياس لمدى سهولة أو صعوبة تغير الحجم الكلى لإنتاج أية سلعة ، وكما أن مرونة الطلب تتوقف على مدى سهولة الإحلال في الاستهلاك ، فإن مرونة العرض تتوقف على مدى سهولة الإحلال في الإنتاج . إذ إنه عندما يكون من السهل سحب عناصر الإنتاج من بعض أوجه الاستعمال الأخرى وتوظيفها في إنتاج سلعة معينة ، فإن أى ارتفاع في سعر هذه السلعة قد يؤدي إلى إنتاج تلك السلعة تحت إغراء ارتفاع سعرها ، وهذا التحول هو - بطبيعة الحال - على حساب الاستعمالات الأخرى لهذه العناصر الإنتاجية . كما أن انخفاض سعر سلعة ما قد يؤدي إلى تحول بعض عناصر الإنتاج من ميدان إنتاج هذه السلعة إلى ميادين الإنتاج الأخرى ، ومن ثم ينخفض إنتاج هذه السلعة .

جملة القول أنه كلما كان الإحلال في الإنتاج سهلاً ، كان العرض مرناً ، وعلى العكس كلما كان من الصعب على الموارد (عناصر الإنتاج) ، الموظفة حالياً في ميدان معين ، أن تتحول إلى ميادين أخرى للإنتاج ، كان العرض قليل المرونة . وعندما يكون عرض معظم السلع المنتجة في المجتمع قليل المرونة ، يقال هنا أن الجهاز الإنتاجي في هذا المجتمع "غير مرّن" ، بمعنى أن الجهاز بوجه عام لا يتكيف بسهولة مع التغيرات في أسعار السلع أو في دخول الأفراد ، كما هو الحال في كثير من دول العالم النامي ، بعكس الوضع في الدول الصناعية المتقدمة حيث يتكيف الجهاز الإنتاجي في أى منها مع أية تغيرات تطرأ على ظروف الطلب لسبب أو لآخر .



## ٦-٢ مرونة العرض وعنصر الوقت

لقد رأينا فيما تقدم أن عرض أية سلعة في السوق يتوقف على سعر هذه السلعة ، وأن عرض بعض السلع يمكن أن يتعدّل مع التغيرات في السعر بسرعة أكبر بكثير من عرض سلع أخرى . كما رأينا أن درجة استجابة العرض لأن يتعدّل ، مع أى تغيير في السعر ، يتوقف على ما أطلقنا عليه "مرونة العرض" .

وعندما يمكن لعرض سلعة ما أن يتعدّل بسرعة مع التغيرات في سعرها ، يقال إن عرض هذه السلعة "مرن" كما هو الحال في عرض معظم السلع المصنّعة شأنه شأن صناعة الاستعمال ، مثل بعض أنواع أثاث المنازل ومستلزمات المنازل مثل المنظفات الصناعية والأدوات المنزلية الأخرى ، إذ يمكن زيادة أو نقص عرض مثل هذه السلع بسرعة لمقابلة التغيرات في أسعارها .

ولكن عندما لا يمكن لعرض سلعة ما أن يتعدّل بسرعة لمقابلة التغير في سعرها ، يقال أن هذا العرض "غير مرن" كما هو الحال بالنسبة للسلع الزراعية كالقمح ، وبالنسبة للمطاط ، والماشية ، والأشياء الأخرى التي لا بد من زراعتها أو نموها أو تربيتها . وهنا فإن الارتفاع - المستمر لفترة من الزمن - في سعر أى من هذه السلع سوف يؤدي إلى الزيادة في العرض . غير أن تلك الزيادة لا تتأتى مباشرة ، ذلك لأنها تستغرق بعض الوقت من جانب المنتجين لتقرير الزيادة في إنتاج السلع المعنية وما يستتبع ذلك من زيادة في العرض . وحتى عندما يقرر المنتجون الزيادة في العرض ، فإن الموارد الإضافية من السلع لا بد أن تستغرق وقتاً طويلاً لكي يتم إنتاجها وتصبح جاهزة للعرض في الأسواق . لهذا السبب فإن عرض بعض السلع المصنّعة التي تستغرق وقتاً طويلاً لتخطيط تصنيعها وإنتاجها في شكلها النهائي - مثل السفن والقطارات والطائرات وغيرها من الآلات الضخمة المعقدة - هو عرض غير مرن أيضاً .

والجدير بالذكر أنه سواء أكان عرض سلعة ما "مرناً" أو "غير مرن"، فإن أى متّيج سوف يكون راعياً في زيادة موارده من تلك السلعة ، فقط لو أنه يعتقد بأنه يمكنه الحصول على سعر لسلعته في السوق ، بما يغطي تكاليف إنتاج السلعة ويترك له هامشاً من الربح . وهنا قد نتساءل : ماهي عناصر تكاليف الإنتاج وأنواع هذه التكاليف ؟

## ٢-٧ عناصر وأنواع تكاليف إنتاج السلع المعروضة

### البيع فى الأسواق

تتشأ تكاليف الإنتاج فى كل ضروب النشاط الاقتصادى ، الزراعى أو الاستخراجى أو التحولى فى ميادين الأعمال ذات العلاقة بإنتاج السلع المادية، أو المهن الحرة ذات العلاقة بإنتاج الخدمات (السلع اللامادية) . ولأغراض التوضيح ، نبحث فى سلوك رجل من رجال الأعمال يبدأ نشاطه فى ميدان الصناعة التحويلية ولتكن مثلا صناعة الأحذية .

١ إن هذا المستصنع يشتري أو يؤجر موقعا بادئ ذى بدء ، وعليه أن يبنى فوقه مصنعا يزوده بالآلات وأدوات صنع الأحذية فضلا عن الإضاءة وتجهيزات التكيف . ولا بد لهذا المستصنع أن يوظف العمال من كل النوعيات: المهرة ونصف المهرة وغير المهرة ، فضلا عن الإداريين والمحاسبين والكتبة . كما أنه لابد للمستصنع أن يشتري الوقود والمواد الخام (الجلود وغيرها) اللازمة لتشغيل المصنع فى عمليات صنع الأحذية .

ومن الجلى أن هذا المستصنع لابد أن يدفع من المال مايقابل الحصول على كل مثل هذه الأشياء ، وفى معظم الأحوال قد يدفع هذا القدر من المال قبلما يصل منتجه إلى أى شئ يجعله معدا للبيع فى السوق . أما جملة ما يصرفه من المال فى سبيل إنتاج هذا المنتج ، فإنها تشكل "تكاليف الإنتاج" . ولنناقش فيما يلى عناصر ثم أنواع هذه التكاليف .

### أولا : عناصر تكاليف الإنتاج

عادة ما تُجزأ تكاليف الإنتاج إلى عنصرين رئيسيين وهما : التكاليف "المتغيرة" والتكاليف "الثابتة" .

#### (١) التكاليف "المتغيرة"

إن التكاليف المتغيرة هى تلك التكاليف التى تتغير بتغير حجم الناتج . قد يكون لدى مستصنع الأحذية طاقة إنتاجية فى وحدته الصناعية تستطيع أن تنتج ما بين عشرة آلاف وعشرين ألف زوج من الأحذية شهريا ، ولكن لوأنه قرر إنتاج الكمية الأكبر (عشرين ألف زوج من الأحذية) فسوف تكون هناك زيادة كبيرة فى التكاليف الكلية ، نظرا لأن هذه الزيادة فى كمية الأحذية - أى من عشرة آلاف إلى عشرين ألف زوج من الأحذية شهريا - سوف تتطلب المزيد من الجلود والمزيد من الوقود وربما المزيد من عنصر العمل . وعلى ذلك فإن هذه المصروفات التى ترتفع أو تنخفض - مع

التغيرات في حجم الناتج من السلعة - هي التي تشكل "التكاليف المتغيرة" للمستصنع .

### (٢) التكاليف "الثابتة"

أما التكاليف "الثابتة" فإنها أعباء ثابتة مهما زاد أو نقص حجم الناتج، أي سواء أنتج المصنع عشرة آلاف أو عشرين ألف زوج من الأحذية شهريا. إذ ما دام مستصنع الأحذية لا يغير أو يوسع من مصنعه ، فإن الإيجار الذي يدفعه عن الموقع هو نفس الإيجار ليا كان حجم الناتج ، وسواء كان ينتج قليلا أو كثيرا ، فعليه أن يدفع هذا الإيجار ، وينطبق نفس الوضع بالنسبة لأقساط التأمين على المصنع أو الفائدة عن أي رأس مال يكون قد اقترضه المستصنع لتشغيل المصنع . فضلا عن ذلك فإن مخصصات استهلاك أبنية والآلات المصنع لابد أن يجري حسابها بنفس المعدل ، سواء كان الناتج من الأحذية كبيرا أو صغيرا . ومن الواضح أن كل مثل هذه الأعباء المضافة إلى التكاليف المتغيرة لا تتغير إلا قليلا جدا ، سواء كان المصنع يعمل كل الوقت أو بعض الوقت أو لا يعمل على الإطلاق ، وهذا بخلاف التكاليف المتغيرة التي تتغير بتغير حجم الناتج والتي تتوقف حالما يتوقف المصنع .

### ثانيا : أنواع تكاليف الإنتاج

ينبغي أن نذكر بداية أن عنصرى التكاليف سالفى الذكر ( التكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة ) يدخلان فى تركيبة نوعين من أنواع التكاليف وهما : التكلفة الكلية والتكلفة للمتوسطة . أما النوع الثالث ، ألا وهو التكلفة الحدية فلا يدخل فى تركيبه سوى عنصر التكاليف المتغيرة فقط . وسوف نناقش فيما يلى هذه الأنواع الثلاثة من تكاليف الإنتاج .

### (١) التكلفة الكلية

إن التكلفة الكلية للإنتاج هي حاصل جمع التكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة ، أى جملة ما تتحمله المنشأة من تكاليف فى سبيل إنتاج حجم معين من ناتج السلعة . ومن وجهة نظر الاقتصادى ، فإن التكلفة الكلية للإنتاج تشمل بندين بالإضافة إلى بنود التكاليف الثابتة سالفة الذكر وهما: الربح العادى ، والفائدة عن رأس مال المستصنع الذى يكون قد وظفه فى إقامة وتشغيل المصنع ، وإيضاح ذلك فيما يلى بيانه :

### (\*) الربح "العادى"

أما الربح "العادى" فهو "رقم الربح الذى يعتبره المنظم (مستصنع الأحذية فى مثالنا السابق) الحد الأدنى للمعقول الذى يكاد يدفعه إلى البقاء فى ممارسة نشاطه فى ضوء المخاطر التى يتحملها فى سبيل الإنتاج من أجل

طلب غير متيقن في المستقبل". ووفقا لهذا التعريف ، يُعتبر الربح "العادي" أحد بنود التكاليف الثابتة لأن حجم هذا الربح لا علاقة له بالتغيرات في حجم الناتج من السلعة .

### (\*) الفائدة عن رأس مال المصنّع

وينطبق نفس الوضع على "الفائدة" عن رأس مال المصنّع ، وهي التي لا ترتبط - أيضا - بالتغيرات في حجم الناتج . أما لماذا تُحسب هذه الفائدة ضمن التكاليف فلأنها تُعبّر عما يسميه الاقتصادى "تكلفة الفرصة البديلة" ، إذ كان من الممكن أن يستثمر المصنّع رأس ماله بصورة أخرى أقل عرضة للمخاطر بكثير ، وهي مثلا شراء سندات مدرة للفائدة ، لكنه يفضل استثمار رأس ماله في إقامة مصنع للأحذية . أما لماذا هذا التفضيل من جانب المصنّع ، فلأنه يتوقع أن عائد هذا الاستثمار أكبر من الفائدة التي تستحق عن السندات ، وأن الفرق بين العائد والفائدة هو الربح العادي على الأقل .

ويختلف سلوك المصنّع في المدى الطويل عنه في المدى القصير ، إذ في المدى الطويل لابد لحصيلة مبيعات السلعة التي ينتجها أى مصنّع أن تغطى التكلفة الكلية للإنتاج ، وهي مجموع التكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة ، بما في ذلك الربح "العادي" ، وإلا فإنه يتخلى عن نشاطه وينسحب من الصناعة .

أما في المدى القصير فقد يستمر المصنّع في الإنتاج حتى لو أنه لا يغطي كل تكاليف الإنتاج ، بمعنى أنه قد يحقق خسارة ، ولكنه سوف لا يدخر وسعا في تغطية تكاليف الإنتاج المتغيرة على الأقل . في فترة الكساد ، مثلا ، فإن المصنّع قد يستمر في الإنتاج ، ويُبقي على تشغيل وحدته الصناعية والعمالة المستخدمة فيها إلخ ، ما دام سعر السلعة يغطي التكاليف المتغيرة للإنتاج . وإذا أمكن للسعر أن يغطي جزءا من التكاليف الثابتة ، فهذا هو الوضع الأفضل . وإذا يامل المصنّع في أوضاع أفضل كثيرا في المستقبل المنظور ، فإنه يعزف عن إغلاق مصنعه ، أو بيع وحدته الصناعية (ربما بخسارة جسيمة) ، وعندما يتحقق هذا التوقع ، فإن المصنّع يحاول أن يعوّض نفسه عن إنعدام الربح خلال فترة الكساد بإنتاج أكبر ما يمكن إنتاجه بربحية وفيرة في فترة الراج .

### (٢) التكلفة المتوسطة

تعرّف التكلفة المتوسطة بأنها :

تصيب الوحدة الواحدة من الناتج من التكلفة الكلية للإنتاج في المتوسط" .

وبما أن التكلفة الكلية هي مجموع تكاليف جميع الوحدات المنتجة من السلعة (بما في ذلك الربح "العادي") . فإنه يمكن حسب التعريف السابق التوصل إلى رقم التكلفة المتوسطة بقسمة التكلفة الكلية على عدد الوحدات المنتجة من السلعة ، كما يلي .

$$\text{التكلفة المتوسطة} = \frac{\text{التكلفة الكلية}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

$$= \frac{\text{التكاليف المتغيرة} + \text{التكاليف الثابتة}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

بالتعويض عما تساويه التكلفة الكلية فإن :

$$\text{التكلفة المتوسطة} = \frac{\text{التكاليف المتغيرة}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}} + \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

$$= \text{متوسط التكاليف المتغيرة} + \text{متوسط التكاليف الثابتة}$$

وعندما نأخذ في الاعتبار اختلاف درجة الكفاءة بين المنشآت في الصناعة المعنية ، فإنه يمكن تقسيم المنشآت حسب درجة الكفاءة إلى ثلاثة أنواع : منشآت أكثر كفاءة ، ومنشآت أقل كفاءة ومنشآت أدنى كفاءة .

#### • المنشآت الأكثر كفاءة

في هذه المنشآت قد تكون التكلفة المتوسطة أقل بكثير من مستوى السعر السائد في سوق السلعة ، ومن هنا فإن هذه المنشآت تحقق ما يُعرف "بالأرباح غير العادية" .

#### • المنشآت الأقل كفاءة

في هذه المنشآت يكاد يكفي سعر السلعة لتغطية التكلفة المتوسطة للإنتاج (بما في ذلك الربح "العادي") .

#### • المنشآت الأدنى كفاءة

في هذه المنشآت قد تكون التكلفة المتوسطة أزيد من سعر السلعة ، وهنا ثمنى هذه المنشآت بالخسارة ، لأن السعر في هذا الوضع قد لا يغطي إلا متوسط التكاليف المتغيرة ، وربما جزءاً من متوسط التكاليف الثابتة (مع الأخذ في الاعتبار أن التكلفة المتوسطة تساوى متوسط التكاليف المتغيرة مضافاً إليه متوسط التكاليف الثابتة كما أوضحنا آنفاً) .

### (٣) التكلفة الحدية

وعلى مدار فترات الكساد والرواج أى على المدى الطويل ، لابد لكل منتج أن يغطى ما يُعرف بـ"التكلفة الحدية" ، أو تكلفة الوحدة الحدية (الأخيرة) من السلعة التى ينتجها ، وهى الوحدة التى يجد أنها الأقل ربحية فى إنتاجها .

وهنا تجدر الإشارة إلى أن الوظيفة التى تؤديها التكلفة الحدية للإنتاج فى التأثير على السعر من جانب العرض تناظر الوظيفة التى تؤديها المنفعة الحدية للسلعة المنتجة فى التأثير على السعر من جانب الطلب . إذ قد رأينا فيما سبق أن السعر الذى يكون المستهلك راغباً فى دفعه عن كل وحدة من مورد معين من سلعة ما يميل إلى التعادل مع المنفعة الحدية لذلك المورد ، أى منفعة الوحدة الحدية (الأخيرة) التى تكون الأقل إلحاحاً فى الطلب عليها . ولكن يجب أيضاً أن نعرف عند أى سعر يرغب منتج تلك السلعة فى التخلي عما فى حوزته من مورد السلعة التى يعرضها للبيع فى السوق . ولذلك فإن تأثيراً مماثلاً على السعر هو التكلفة الحدية لذلك العرض ، أى تكلفة الوحدة الحدية (الأخيرة) التى تكون أكثر كلفة فى إنتاجها..

والتدقق السلع إلى الأسواق عن طريق منتجين ذوى كفاءات متباينة . بعض هؤلاء يكاد يحتفظ بوجوده فى ميدان الإنتاج ربما بسبب النقص فى استخدامهم للطاقت الإنتاجية الحدية الأكثر كفاءة فى التشغيل ، ولكن ليس بالضرورة بسبب النقص فى الكفاءة الإدارية والتنظيمية . ويُعرف هؤلاء بأنهم المنتجون الحديون" الذين يملكون فى ميدان الأعمال لأن مساهمتهم فى العرض الكلى ترفع من ذلك العرض إلى المستوى المطلوب لإشباع الطلب الكلى على السلع . كما أن المنشآت التى يمارس فيها الحديون نشاطهم تُعرف بـ"المنشآت الحدية" . وعند هذا المستوى من الطلب الكلى ، فإن سعر السلعة سوف يكون كافياً بالكاد لتمكين المنشآت الحدية من الاستمرار فى الإنتاج .

ومع ذلك فإن المنشآت الأخرى هى الأكثر كفاءة ، وإن كانت تختلف فيما بينها فى درجة الكفاءة ، حيث إن بعضها يحقق أرباحاً "متوسطة" والبعض الآخر يحقق أرباحاً "غير عادية" . ومع ذلك فإن كل المنشآت تميل إلى التوسع فى الإنتاج إلى النقطة التى تتعادل عندها التكلفة الحدية (تكلفة إضافة وحدة أخرى إلى الناتج من السلعة) مع سعر السلعة السائد فى السوق . إنما يلاحظ أنه حينما تكون التكلفة الحدية أقل من السعر ، يمكن للمنتج أن يضيف إلى إيراداته أكثر مما يتحمل من تكلفة إنتاج وحدات من السلعة أكبر من ذى قبل . وحينما تكون التكلفة الحدية أزيد من السعر ، فإن

هذا يعنى أنه يتم إنتاج بعض الوحدات بخسارة ، وبالتالي فمر المجرى للمنتج أن يعمل على تقليل حجم ما ينتجه من السلعة .

كما يلاحظ أنه على مدى واسع من الإنتاج ، فإن التكلفة الحدية تميل الى الانخفاض دائما مع كل زيادة فى حجم الناتج حتى نقطة معينة . ويحدث ذلك خلال مرحلة يطلق عليها الاقتصادى مرحلة "الغلة المتزايدة" (التكاليف المتناقصة) . بيد أنه بعد تجاوز هذه النقطة المعينة ، فإن التكلفة الحدية تميل إلى الارتفاع مع كل زيادة فى حجم الناتج ، ويحدث ذلك خلال المرحلة اللاحقة التى يطلق عليها الاقتصادى مرحلة "الغلة المتناقصة" (التكاليف المتزايدة) . وغنى عن القول أن هذا التوسع فى الناتج إنما يحدث أيضا فى مرحلة "الغلة المتناقصة" لأن سعر السلعة يغطى التكلفة الحدية للناتج ، أى تكلفة الوحدة الحدية ( الأخيرة) المنتجة ويزيد على ذلك . وبطبيعة الحال لا يتوقف هذا التوسع إلا عندما تتعادل التكلفة الحدية مع سعر السلعة .

والخلاصة أن كلا من التكلفة لكل وحدة عند المنتجين الحديين وتكلفة الناتج الحدى للمنتجين الأكثر كفاءة هى التى تُعرف "بالتكلفة الحدية" ، وتمثل تكلفة إنتاج ذلك الجزء الأكثر كلفة من العرض المقدم عن طرق هؤلاء المنتجين جميعا لإشباع الطلب الجارى على السلعة فى السوق .

## ٢-٧ التكلفة الحقيقية للإنتاج

وحتى الآن فقد أجرينا تحليل طبيعة التكاليف التى تتحملها المنشآت فى عملية الإنتاج ، ونوجزها فيما يلى :

التكلفة الكلية = جملة ما تتحمله المنشأة من تكاليف فى سبيل إنتاج

حجم معين من الناتج .

= التكاليف المتغيرة + التكاليف الثابتة

تلكلفة لكلية

= التكلفة المتوسطة

عدد الوحدات المنتجة من السلعة

= متوسط النفقات المتغيرة + متوسط النفقات الثابتة

التكلفة الحدية = تكلفة إنتاج الوحدة الحدية (الأخيرة) من ناتج السلعة

= التكلفة الكلية لإنتاج (ن) وحدات من السلعة مطروحا

منها التكلفة الكلية لإنتاج (ن-١) وحدات من السلعة

حيث (ن) أى عدد من وحدات السلعة.

ولكن لم نبحث كيف تقاس هذه التكاليف . الواقع أنها تقاس بمقياس "النقود" - قدر معين من النقود يُدفع عن إيجار المصنع ، وقدر معين من النقود يُدفع عن الكهرباء والمصادر الأخرى للطاقة ، وقدر معين من النقود يُدفع لعنصر العمل ، وهلم جرا . ولكن حتى إذا لم تُستخدم النقود (كما هو الحال بالنسبة لجماعة تجرى عمليات التبادل على أساس المقايضة) ، أو عندما تكون السلعة المنتجة غير معروضة للبيع ، أو تجرى مقايضتها بسلعة أخرى ، فإن الإنتاج لا يزال منظوياً على تكلفة . كيف إذن نقيس تكلفة الإنتاج على النحو الصحيح في كل الأوقات وفي كل الظروف ؟

يمكن أن نتلمس الإجابة من خلال التكلفة "الحقيقية" لإنتاج أية سلعة . وتعرّف هذه التكلفة "الحقيقية" بأنها "السلع البديلة التي كان من الممكن إنتاجها بالموارد المستخدمة في إنتاج تلك السلعة" . ولاريب أن تكلفة الكهرباء ، والموارد الخام ، وخدمة العمل ، المستخدمة في الإنتاج ، تتوقف على قوة مختلف أنواع الطلب التي تتنافس على استخدام هذه الأشياء . ومن المعروف أن الموارد المتاحة من هذه الأشياء محدودة في أي مجتمع . بعبارة أخرى : إن كل هذه الموارد نادرة ، ويمكن توجيه أي مورد منها لاستعمالات عديدة ، وعندما يُستخدم أي مورد في إنتاج شيء ما لا يمكن أن يُستخدم في إنتاج أي شيء آخر . وعلى ذلك فإن "البدائل المضحية بها" في سبيل إنتاج شيء ما ، هي بعينها مقياس التكلفة "الحقيقية" لإنتاج هذا الشيء .

## ٢-٩ التكلفة الحقيقية للدمار

يقال - في بعض الأحيان - إن الزلازل أو الحروب نوات أثر طيب على حركة الصناعة والتجارة ، لأن إعادة تعمير المناطق التي دمرتها الزلازل ، وتوفير الذخائر وغيرها من المعدات العسكرية اللازم توافرها في أوقات الحروب ، تقدّم فرصة العمل لأعداد ضخمة من البشر . هذا وجه من صورة الواقع ، أما الوجه الآخر فإنه لو أخذنا في الاعتبار التكاليف "الحقيقية" للحرب فسرعان ما ينقش معها ضباب هذه المقولة الزائفة .

لنأمنع الفكر قليلاً ، فإن تكلفة الحرب لا تتمثل بالأسعار المدفوعة عن الحصول على البنادق والمدافع والسفن والطائرات والذخائر إلخ ، ولكن "بالسلع البديلة التي كان من الممكن إنتاجها بالموارد المستخدمة في تصنيع معدات الحرب . لو تصورنا أن موارد الطبيعة لم تُستخدم في إنتاج الأسلحة والذخائر والمعدات الحربية الأخرى ، فيمكن أن تُستخدم بطرق قد



تسفر عن زيادة كبيرة فى رفاهية وتقدم المجتمع ، مثلا فى بناء مساكن نظيفة ومريحة لأولئك التعساء الذين يعيشون فى المناطق العشوائية القمينة والأحياء القفرة والمزدحمة بالمساكن الحفيرة الوبينة ، أو فى توفير مراكز لإيواء الأطفال الجياع المشردين ، أو فى بناء المستشفيات والوحدات الصحية لتوفير الرعاية الطبية للفقراء المحرومين منها ، أو فى إقامة المدارس والمعاهد العلمية لنشر التعليم والثقافة بين أفراد المجتمع كافة .

لو وجد أحدنا مثلا ذات يوم أن لوحا من زجاج نافذة منزله قد انكسر ، فلربما يعتقد لأول وهلة أنه حدث تافه ، إذ يمكن بسهولة الاستعاضة عن اللوح المكسور بأخر سليم من لدن أحد صناع الزجاج لقاء قدر يسير من النقود . ولكن واقع الأمر أنه حتى هذا النوع "التافه" من الدمار ليس بالأمر الحميد من وجهة نظر المجتمع ، وإن كان يستفيد منه بعض الأفراد (صناع الزجاج) لمصلحتهم الشخصية . إذ إن الحقيقة التى لا يرقى إليها الشك هى أن أى شكل من أشكال الدمار لابد أن ينطوى على تدمير رأس مال حقيقى أو الانقاص منه ، وأن تعويض ماتمتر من رأس مال لابد أن ينطوى على سحب عنصرى العمل ورأس المال من توظيفهما فى قنوات كان من الممكن استخدامها فيها لزيادة مايتاح للمجتمع من سلع المنتجين و سلع المستهلكين . وانطلاقا من هذه الحقيقة ، لابد أن نسلّم بأن الاستعاضة عن الممتلكات المدمرة بأخرى تحل محلها تضع المجتمع فى وضع ليس أفضل مما كان عليه قبل دمار هذه الممتلكات .

عندما تذهب الدولة إلى الحرب ، يتعين على كل من الجيل الحاضر والأجيال القادمة أن تتحمل التكلفة "الحقيقية" لهذه الحرب ، إذ لا تُحرم الجماعة من الموارد والممتلكات القيمة التى تكون عرضة للدمار أثناء المعركة فحسب ، بل تُحرم أيضا من السلع الضرورية لرفاهية مجتمع متقدم، وهى تلك السلع التى كان من الممكن إنتاجها بالموارد المستخدمة فى توفير الأسلحة والذخائر ومعدات الحرب .

\* \* \*

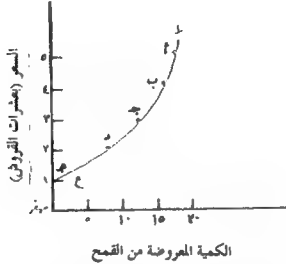


## ملحق

### الفصل الثانى

#### العرض الكلى للسلع بيانيا

ويمكن إيضاح هذه العلاقة الطردية بين الأسعار والكميات المعروضة من سلعة ما برسم منحنى عرض القمح ، وذلك من واقع البيانات الواردة فى الجدول السابق رقم (٢)



يبدل الشكل رقم (٢) على منحنى عرض القمح .

وينحدر منحنى عرض القمح إلى أعلى ، ومن اليسار إلى اليمين ، ويلاحظ هنا أنه كلما ارتفع سعر القمح ، كان ذلك مدعاة إلى أن يلجأ المزارعون إلى زيادة رقعة الأرض المزروعة قمحا على حساب المحاصيل الأخرى . كما أنه يكون فى وسعهم أن يتحملوا نفقة الزيادة فى المخصصات الزراعية ، وفى الآلات ، وفى زراعة الأرض الأقل خصوبة . وتؤدى هذه العوامل - مجتمعة - إلى زيادة إنتاج وبيع القمح ، كلما ارتفع سعره فى السوق .

ويلاحظ أيضا أنه على طول منحنى العرض المنحدر إلى أعلى ، فإن الزيادة في الكمية المعروض تتجاوب مع الزيادة في السعر . وهذا على النقيض من منحنى الطلب المنحدر إلى أسفل . إذ يتضمن هذا الانحدار السفلي زيادة الكمية المطلوبة مع انخفاض السعر ، أو نقص الكمية المطلوبة مع ارتفاع السعر . ومن ثم فإن التغيرات في السعر وفي الكمية - من ناحية العرض - تتجه ، عادة ، وجهة واحدة . ولهذا السبب فبينما نجد أن مرونة الطلب ذات علامة سالبة دائما ، فإن مرونة العرض ذات علامة موجبة دائما. كما أننا نجد أن انحدار منحنى الطلب انحدار سالب . في حين أن انحدار منحنى العرض انحدار موجب <sup>(١)</sup> .

\* \* \*

---

(١) راجع بالتفصيل للمؤلف "مبادئ علم الاقتصاد تحليل جزئي وكمي" ، المرجع السابق ، ص ١٦١ وما بعدها

# القسم الأول

## الفصل الثالث

### تفاعل العرض والطلب

#### فى تحديد الأسعار

لا يستكمل الإنتاج جميع حلقاته إلا عندما تكون السلع النهائية قد انتقلت إلى أيدي المستهلكين ، أما العملية التى يتحقق بموجبها ذلك فإنها تُعرف بعملية تسويق السلعة ، وهى ناحية هامة من التنظيم الإنتاجى .

#### ٣-١ السوق الملتقى لعمليات التبادل<sup>(١)</sup>

تتم عملية تسويق أية سلعة فى سوق معينة . والسوق أصلاً تعنى مكاناً تُشترى وتُباع فيه السلع ، وهذا المعنى يلتصق بما درجت عليه القرى من حيث إن لكل قرية "مكاناً" للسوق يجلب إليها المزارع والترزى والنجار وغيرهم من المنتجين سلعهم للبيع إلى جيرانهم فى القرية . ولكن مصطلح "السوق" اليوم ذو معنى أوسع بكثير ، إذ لا يشير إلى أى موقع "معين" تُشترى وتُباع فيه السلع ، بل إلى "مجموعة" من الظروف "تسمح للمشتريين والبائعين لسلعة ما أن يتصلوا بعضهم البعض ، وتسمح بالمناقشة فيما بين المشتريين من جانب وفيما بين البائعين من الجانب الآخر . بعبارة أخرى فإن هناك سوقاً لكل سلعة يكون لها مشترون وبائعون ، حتى ولو لم يكن هناك مكان معين بالذات يتقابلون فيه معاً .

(١) راجع بالتفصيل للمؤلف "مبادئ علم الاقتصاد - تحليل جزئى وكلى" ، المرجع السابق ، ص ١٧٠

وما بعدها

### ٣-١/١ تعريف السوق

ذلك فإن كل ما هو متطلب لتشكيل سوق ما ، هو سلعة يمكن أن تُشترى وتباع ، وأن بعض الناس راغبون في الشراء وأن آخرين راغبون في البيع . ويمكن للمشتريين والبائعين أن يتصلوا بعضهم بالبيع باية وسيلة للاتصال بالرسائل ، أو بالتليفون ، أو بالبرق ، أو بالاتصال اللاسلكي (تلكس أو فاكس) . أما المكان أو حتى وسيلة الاتصال فلا تهم في شيء ، ما دام هناك اتصال بين المتعاملين في السلعة يكفي للمنافسة على الشراء أو المنافسة على البيع . وبناء عليه يمكن تعريف السوق كالآتي :

"إن السوق تنظيم يتم بمقتضاه الاتصال الوثيق بين المتعاملين في أية سلعة بالبيع والشراء" .

### ٣-١/٢ التعريف بالسوق الكاملة

ومن سمات السوق الكاملة أن المنافسة حرة تماما ، والاتصال بين المتعاملين سريع وسهل ، وثمة عدد كبير من المشتريين وعدد كبير من البائعين ، وأن السلعة متجانسة (أي أن كل وحداتها متماثلة تماما) وأن جميع المتعاملين في السلعة على معرفة تامة بأحوال السوق ، وأنه لا توجد نفقات نقل للسلعة فيما بين أرجاء السوق .

أما حجم السوق في حد ذاتها فإنه يختلف حسب طبيعة السلعة ، وحسب عدد الأفراد الراغبين في التعامل فيها . هناك أسواق عالمية واسعة النطاق وأسواق محلية محدودة النطاق . من الأسواق العالمية أسواق "الصرف الأجنبي" (أسواق العملات الرئيسية) ، وأسواق معادن الذهب والفضة والقصدير ، وأسواق المواد الخام الهامة والمواد الغذائية ، مثل الصوف والقطن والمطاط كمواد خام والقمح كمادة غذائية . ومن الأسواق المحلية أسواق السلع سريعة التلف كالزهور والأسماك والطماطم .

جملة القول أن السلع التي تكون لها سوق واسعة هي تلك التي يكون عليها طلب عام ، وتكون دائمة الاستعمال ، وتكون قابلة للنقل بأمان ، ومن السهل تصنيف رتبها بحيث يمكن أخذ عينات منها ووصفها بكل دقة . وهنا يمكن لأشخاص يعيشون على مسافة بعيدة بعضهم عن البعض ، وعلى مسافة بعيدة عن السلع نفسها ، أن يقوموا بشراء وبيع مثل هذه السلع . والواقع أن المشتريين والبائعين قد لا يرون السلعة قط ، كما هو الحال بالنسبة للأسواق العالمية الكبرى للقطن والقمح والمطاط . أما السلع التي

ليس عليها طلب كبير، أو السلع التي يصعب نقلها ، أو السلع التي لا يمكن بسهولة تحديد رتبته ، فهي السلع التي يجرى تداولها بالبيع والشراء في أسواق محدودة ضيقة النطاق .

### ٣-١-٣ سعر السلعة في السوق هو المقياس النقدي لقيمة السلعة

المشاهد أن المشتريين والبائعين يتبادلون في السوق ، وأن السلع تتبادلها الأيدي في أسواقها الخاصة . كما أن مشتري الزهور أو الخبز أو الموز يعطى النقود إلى البائع مقابل الحصول على هذه السلعة أو تلك . أما مقدار النقود التي يعطيها المشتري للبائع فإنه يتوقف على "قيمة" السلعة التي يفتنيها . وما دام الأمر كذلك ، فما المعنى الاقتصادي لهذا المصطلح ؟

#### (١) القيمة

إن القيمة هي القوة التبادلية لسلعة ما لزاء السلع أو الخدمات الأخرى، فلو أنه يمكن تبادل (٨) أرغفة من الخبز بعدد (٢٤) حبة من الموز، فإن قيمة الرغيف الواحد من الخبز - معبراً عنها بحبات الموز - هي (٣) حبات موز . وعلى ذلك فإن قيمة أية سلعة هي مقياس للتضحية التي يتحملها البائع في التخلي عن السلعة ، والتضحية التي يتحملها المشتري من أجل الحصول على تلك السلعة . "إن القيمة إذن تعبر عن العلاقة بين سلعة ما وسلعة أخرى". وهذه العلاقة تختلف من وقت إلى آخر ، ومن مكان إلى آخر ، ومن شخص إلى آخر .

وعلى ذلك فإن قيمة سلعة ما في أي وقت معين وفي أي مكان معين تتوقف على "مدى ندرة السلعة" في ذلك الوقت وفي ذلك المكان ، وعلى "مدى الرغبة في السلعة" ، أي أن القيمة تتوقف على العرض (الذي يعكس جانب الندرة) وعلى الطلب (الذي يعكس جانب الرغبة) ويمكن القول بوجه عام أنه إذا كان العرض قليلاً بالنسبة للطلب ، فإن قيمة السلعة تكون مرتفعة، بينما لو كان العرض وفيراً بالنسبة للطلب فإن القيمة تكون منخفضة .

لنضرب مثلاً على ذلك ببلد استوائي زائر بمزارع الموز ، وبلد آخر معتدل المناخ لا يتوافر فيه الموز بهذه الكثرة . في البلد الاستوائي يمكن تبادل زوج من الأحذية مثلاً بمائة حبة من الموز في حين أن ثلاثين حبة فقط من الموز تكفي لمبادلتها بزوج من الأحذية في البلد معتدل المناخ . ومن ثم فإن قيمة ذات السلعة (زوج الأحذية) قد تختلف من بلد إلى آخر ، ويتوقف ذلك على ما إذا كان عرض السلعة الأخرى (الموز) وفيراً أم قليلاً .

## (٢) السعر

غير أننا نجد في المجتمعات المتقدمة أن تبادل السلع لا يتم مباشرة بسلع أخرى ، حيث يجرى تبادل السلع "بالنقود" ثم يجرى تبادل تلك النقود بسلع أخرى . وعلى ذلك فإن قيمة السلع - بالنسبة لنا وللآخرين - يعبر عنها بالنقود ، والقيمة - معبراً عنها بالنقود - هي التي تُعرف بالسعر ، أو بعبارة أخرى إن السعر هو المقياس النقدي للقيمة .

وتلعب الأسعار دوراً بالغ الأهمية في النظام الاقتصادي - كما ألمحنا فيما سبق - لأن هذه الأسعار تقوم بمهمة تخصيص الموارد في المجتمع ، بمعنى أنها تشير إلى الأنشطة الاقتصادية التي يمكن لهذه الموارد (عناصر الإنتاج) أن توظف فيها بصورة مجزية إلى أقصى الحدود . كما أن التحركات في أسعار السلع والخدمات تشير إلى ما إذا كان من الواجب إنتاج المزيد أو القليل من هذه السلع في المستقبل .

مثال ذلك : أنه لو حدث هبوط حاد في سعر سلعة ما ، فإن هذا يشير إلى أن ما يصل إلى السوق من هذه السلعة يفرض عن حاجة الطلب عليها من جانب المستهلكين في هذه السوق ، ومن ثم فلا مناص من تقليل إنتاج هذه السلعة . أما لو حدث العكس ، أي الارتفاع الحاد في سعر السلعة ، فإن هذا يعني أنه لا يوجد ما يكفي من السلعة في السوق لإشباع طلب المستهلكين عليها ، وأن زيادة إنتاج هذه السلعة يكون عملاً مربحاً . ومن هنا فإن الأسعار تعمل عملها في النظام الاقتصادي بمثابة "بارومتر" الإنتاج ، إذ إنها توضح كيف يمكن لعناصر الإنتاج أن تُستخدم على أفضل وجه في المجتمع .

وهنا تنبغى الإشارة إلى حقيقة اقتصادية ذات مغزى ألا وهي أنه في السوق الكاملة لا يمكن أن يكون هناك إلا سعر موحد لأية سلعة معينة في أي وقت معين" . إذ لو افترضنا أن ثمة سعرين لسلعة معينة ، فإن جميع المستهلكين قد يشتررون من البائع الذي يفرض لبيع السلعة سعراً أكثر انخفاضاً ، وقد يجد البائعون الآخرون أنفسهم بأرصدة غير مباعية من السلعة . إن مثل هذا الوضع غير ممكن في السوق الكاملة ، ذلك لأن هذه السوق تقوم - في الأساس - على أن المعلومات سوف تنتشر بسرعة في أرجائها (إلى جانب المنافسة وتجانس السلعة) بحيث إن أي بائع يكتشف أن السعر الذي يفرضه للسلعة مرتفع نسبياً ، لا بد أن يعدل إلى خفضه فوراً . إن هذا الاتجاه نحو سعر موحد في السوق الكاملة - وهو سعر السوق - هو ما يُعرف بـ "بمبدأ عدم التمييز في السوق الكاملة" .



## ٧-١/٤ تحديد سعر السلعة في السوق الكاملة بتفاعل الطلب والعرض

كيف إن يتم التوصل إلى هذا السعر الموحد في سوق سلعة ما باعتبارها سوقا كاملة تسودها المنافسة الحرة ؟ لننصور سوفا يفد إليها عدد كبير من المشترين لشراء كمية من سلعة متجانسة يعرضها فيها عدد كبير من البائعين . هناك في هذه السوق يتنافس المشترون مع بعضهم البعض في الحصول على السلعة ، ويتنافس البائعون مع بعضهم البعض في بيع السلعة، ومحصلة هذا الوضع الذى قد يبدو معقدا أن يطفر على السطح سعر موحد تجرى على أساسه عملية المتاجرة فى السلعة .

### (١) سلوك البائعين

لننظر إلى البائعين أولا : إن كل بائع يعرف ما الذى يجب أن يحصل عليه من بيع "سلعته" ، إذا كان له أن يحقق ربحا . ولكن إذا لم يكن قد تحدث من قبل سعر السوق للسلعة ، فإنه سوف يكون على استعداد لبيع كميات معينة من السلعة عند مختلف الأسعار ، وتتوقف الكمية المباعة عند أى سعر معين على مدى حاجة البائع إلى نقود سائلة ومدى عزوفه عن العودة بسلعته ثانية إلى المخازن .

لنفرض أننا فى سوق القمح ، وأن القمح الذى يجب على أحد البائعين أن يعرضه فى هذه السوق قد كلفه فى إنتاجه (٥٠) قرشا للكيلو (بما فى ذلك الربح العادى) ، وقد جلب منه (٥٠٠) كيلو إلى السوق . لو أمكن للبائع أن يحصل على (٥٠) قرشا للكيلو ، فإنه سوف يكون راغبا فى بيع الكمية كلها (٥٠٠) كيلو . ولكن لنفرض أنه لا يمكنه الحصول إلا على (٤٠) قرشا للكيلو فقط عند هذا السعر ، فما الذى سوف يفعله ؟ لو أنه باع كل الكمية (٥٠٠ كيلو) عند هذا السعر ، فإنه سوف يُمنى بخسارة كبيرة بكل تأكيد (٥٠٠٠ قرشا خسارة بواقع ١٠ قروش عن الكيلو) . من جهة أخرى ، فلو أن هذا البائع لم يبيع شيئا من السلعة على الإطلاق ، فلا بد له أن يأخذ كل رصيد السلعة إلى مخازنه ثانية ترقبا لسعر أكثر ارتفاعا ، ولكن ليس هناك أى تيقن من أن السعر سوف يرتفع ، بل قد يهبط إلى مادون (٤٠) قرشا للكيلو من السلعة .

والآن فإن بائع القمح قد يقرر ألا يبيع شيئا من رصيده لديه بسعر يقل عن (٥٠) قرشا للكيلو ، ولكنه قد يقرر - وهذا هو الأرجح أن يبيع (٤٠٠) كيلو فقط بسعر (٤٠) قرشا للكيلو ، متصرفا بذلك فى بعض رصيده من القمح ومتحملا خسارة أقل ، ويحتفظ بما يتبقى من رصيد (١٠٠ كيلو) لبيعه فى اليوم التالى ، عندما يكون السعر أكثر ارتفاعا . ومن هنا سوف يدور فى

ذهن بائع القمح فعلا جدول بعدد الكيلوات من القمح التى سوف يبيعها عند مختلف الأسعار .

مثال ذلك : أنه سوف يبيع (٥٠٠) كيلو عند سعر (٥٠) قرشا للكيلو ، و(٤٠٠) كيلو عند سعر (٤٠) قرشا للكيلو ، و(٣٥٠) كيلو عند سعر (٣٠) قرشا للكيلو . كما أنه سوف يبيع (٧) كيلو فقط عند سعر (٢٠) قرشا للكيلو . أما عند سعر أكثر انخفاضاً من هذا المستوى (١٠ اقروش للكيلو مثلاً) فقد لا يبيع شيئاً على الإطلاق ، ظناً منه أنه من الأفضل له أن يحتفظ بكل رصيده بعض الوقت على أمل حدوث ارتفاع فى سعره ، بدلاً من أن يعاني الآن من خسارة جسيمة .

وبما أن لدى كل بائع فى السوق مثل هذا الجدول فى ذهنه ، فإنه يمكن - بجمع بيانات مختلف الجداول معا - أن نحصل على جدول موحد لكل البائعين . ويوضح هذا الجدول التجميعى ما سوف يكون البائعون مجتمعين على استعداد لبيع كميات معينة من القمح عند مختلف الأسعار . غير أن كل بائع قد يختلف عن الآخرين من حيث تكلفة إنتاج القمح ، ومن ثم يكون لديه جدول مختلف عن جداول الآخرين ، موضحاً كم عدد الكيلوات من القمح سوف يكون هذا البائع على استعداد لبيعها عند مختلف الأسعار . ولكن ثمة قاعدة واحدة مشتركة بين البائعين جميعاً ، وهى أن كلا منهم سوف يبيع كيلوات أقل عند السعر المنخفض وكيلوات أكثر عند السعر المرتفع (قاعدة العلاقة الطردية بين الأسعار والكمية المعروضة من السلعة فى نص قانون العرض) إلا أن معظم البائعين قد يرغبون فى التصرف فى بعض ما لديهم من أرصدة القمح على الأقل ، حتى ولو كان سعر البيع أقل من تكلفة إنتاج القمح . وعلى ذلك فإن الجدول التجميعى للبائعين قد يتضمن البيانات الخاصة بالأسعار الاحتمالية للكيلو من القمح وماينظرها من الكميات المعروضة من القمح شهرياً ، كما يلى :

جدول رقم (٣) عرض القمح

الكمية المعروضة من القمح (بالمليون كيلو شهرياً)	الأسعار الاحتمالية (بالقروش للكيلو)	
١٨	٥٠	أ
١٦	٤٠	ب
١٢	٣٠	ج
٧	٢٠	د
صفر	١٠	هـ

## (٢) سلوك المشتريين

لننظر الآن إلى المشتريين ثانياً . يقد المشترون إلى السوق بنية شراء كميات معينة من القمح عند حد أقصى لمتوسط السعر الذى يدور فى ذهن كل منهم ، أو بنية شراء كميات مختلفة عند مختلف الأسعار ، مادام السعر الذى يتعين على كل منهم دفعه عن الكمية المشتراة فعلاً لا يتجاوز الحد الأقصى المشار إليه .

ونحن نعرف من دراستنا السابقة لتناقص المنفعة أن أى مستهلك يضع لكل وحدة إضافية إلى رصيد أية سلعة لديه تقييماً أقل من تقييم الوحدة السابقة ، وأن السعر الذى يرغب المستهلك فى دفعه للوحدة الحدية (الوحدة الأخيرة المضافة إلى الرصيد) هو السعر الذى يدفعه عن كل الوحدات السابقة المشتراة . لنفرض أن أحد المستهلكين يرغب فى شراء (٦) كيلو من القمح عند سعر (٥٠) قرشاً للكيلو ، و(٩) كيلو عند سعر (٤٠) قرشاً للكيلو و(١٠) كيلو عند سعر (٣٠) قرشاً للكيلو . غير أن مستهلك آخر قد لا يرغب فى شراء أية كمية من القمح عند سعر (٥٠) قرشاً للكيلو ، ولكنه على استعداد أن يشتري (٧) كيلو عند سعير (٤٠) قرشاً للكيلو ، و(١٤) كيلو عند سعر (٣٠) قرشاً للكيلو .

وكما أن الاختلاف فى سلوك البائعين (كما أوضحنا) يرجع إلى أن كل بائع يختلف عن البائعين الآخرين فى صدد تكلفة إنتاج السلعة ، مع الأخذ فى الاعتبار بمدى عزوف كل بائع عن تخزين السلعة عند سحبها من السوق بدلاً من عرضها فيه بالسعر السائد ، لما تتطلب عليه عملية التخزين من مشقة وتكلفة إضافية ، فإن الاختلاف فى سلوك المشتريين يرجع إلى أن كل مشتر يختلف عن المشتريين الآخرين فى تقديره للمنفعة الحدية للسلعة مع الأخذ فى الاعتبار بالرصيد المتوافر منها لديه . وعلى ذلك فكما أننا أجرينا تجميعاً لجداول مختلف البائعين لسلعة ما فى سوقها الخاص ، فإننا نجرى تجميعاً آخر لجداول مختلف المشتريين لهذه السلعة فى هذه السوق ، ومن ثم يمكن أن نتعرف على أية مقادير يكون المشترون فى مجموعهم على استعداد لشراؤها عند مختلف الأسعار .

ومرة أخرى هناك قاعدة مشتركة واحدة بين كل المشتريين رغم أن متطلباتهم الفردية من السلعة - أية سلعة - تختلف فيما بينهم اختلافاً بينا ، بمعنى أن البعض يشتري أكثر عند السعر المنخفض ، بينما البعض الآخر الذى قد لا يشتري على الإطلاق عند السعر المرتفع سوف يصبح فى زمرة المشتريين عند السعر المنخفض . هذه القاعدة المشتركة هى أن كلا من هؤلاء

المشتريين سوف يشتري كيلوات أكثر عند السعر المنخفض وكيلوات أقل عند السعر المرتفع (قاعدة العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة من السلعة في نص قانون الطلب) . وعلى ذلك فإن الجدول التجميعي للمشتريين قد يتضمن البيانات الخاصة بالأسعار الاحتمالية للكيلو من القمح ومايلاحظها من الكميات المطلوبة من القمح شهريا ، كما يلي :

جدول رقم (٤) الطلب على القمح

الكمية المطلوبة من القمح (بالمليون كيلو شهريا)	الأسعار الاحتمالية (بالقروش للكيلو)	
٩	٥٠	أ
١٠	٤٠	ب
١٢	٣٠	ج
١٣	٢٠	د
١٩	١٠	هـ

### (٣) تحديد سعر السوق

وعند هذه المرحلة من التحليل ، نحاول الآن الجمع بين تحليلنا للعرض على حدة من جانب كل البائعين وبين تحليلنا للطلب على حدة من جانب كل المشتريين ، لنرى كيف يتحدد سعر السوق في ظروف المنافسة الحرة بتفاعل قوى العرض وقوى الطلب معا ، وهو ذلك السعر الموحد في السوق الكاملة ، وهو كذلك السعر الذي يتوازن عنده العرض مع الطلب ، ويتم على أساسه التعامل في السلعة بالبيع والشراء بعد فترة من "المناورات" السوقية بين البائعين والمشتريين .

وبطبيعة الحال فإن الجدول التجميعي للطلب وحده أو الجدول التجميعي للعرض وحده لا يمكن أن يدل على كيفية تحديد سعر السوق ، إلا أننا قد نتعرف على هذا السعر والكمية المتبادلة في السوق (الكمية المعروضة وهي الكمية المطلوبة أيضا) ، أى على "سعر التوازن" وعلى "الكمية التوازنية" ، لو أننا جمعنا بين الجدولين التجميعيين للعرض والطلب في جدول واحد ، كما يلي :

جدول رقم (٥) عرض القمح والطلب على القمح وسعر التوازن

الأسعار الاحتمالية (بالقروش للكيلو)	الكمية المطلوبة من القمح (بالمليون كيلو شهريا)	الكمية المعروضة من القمح (بالمليون كيلو شهريا)	الضغط على السعر
(١)	(٢)	(٣)	(٤)
٥٠	٩	١٨	هبوط
٤٠	١٠	١٦	هبوط
٣٠	١٢	١٢	تعاقل
٢٠	١٣	٧	ارتفاع
١٠	١٩	صفر	ارتفاع

ولنحاول الآن التعرف على سعر السوق (سعر التوازن) ، عن طريق التجربة والخطأ ، في الجدول السابق . هل يمكن للوضع (أ) أن يستديم لفترة من الوقت بسعر للقمح قدره (٥٠) قرشا للكيلو ؟ إن الكمية التي يطلبها المشترون من سوق القمح عند هذا السعر هي (٩) ملايين كيلو شهريا فقط .

وإذ يتضح ذلك جليا بالعمود رقم (٢) في الجدول السابق ، فإن الكمية التي يعرضها البائعون في هذه السوق عند ذات السعر هي (١٨) مليون كيلو شهريا كما يتضح بالعمود رقم (٣). ويستفاد من ذلك أن الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة من القمح في السوق عند هذا المستوى من السعر ، أو بعبارة أخرى فإن ما يعرضه البائعون أكبر بكثير مما يطلبه المشترون من القمح ، عندما يكون السعر المساند في السوق (٥٠) قرشا للكيلو. وهنا يضطر البائعون إلى سحب وتخزين جزء بعد آخر من الكمية المعروضة من القمح .

وكلما تراكم المخزون من القمح ، اضطروا البائعون إلى خفض "سعر العرض" قليلا ، وليكن مثلا من (٥٠) إلى (٤٠) قرشا للكيلو عند الوضع (ب). بيد أن الكمية التي يطلبها المشترون عند هذا المستوى الجديد من السعر هي (١٠) ملايين كيلو من القمح شهريا ، في حين أن الكمية التي يعرضها البائعون هي (١٦) مليون كيلو من القمح شهريا. وتبعاً لذلك فإن الكمية المعروضة لا تزال أكبر من الكمية المطلوبة من القمح عند هذا السعر، مما يفرض بدوره إلى اضطراب البائعين لسحب وتخزين جزء بعد آخر من الكمية المعروضة من القمح في السوق . وكلما تراكم المخزون من

القمح ، لا يجد البائعون مناصبا من خفض السعر قليلا ، وتتكرر العملية ويتحقق انخفاض السعر ، ما دامت الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة عند أى مستوى معين من السعر ، أو بعبارة أخرى ما دام الوضع لم ينم عن تحقق التعادل بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة من القمح فى السوق .

لنتبحث الآن فى الوضع (هـ) فى الجدول السابق . إذا كان السعر - عند هذا الوضع - يصل إلى (١٠) قروش للكيلو من القمح ، فهل يمكن لهذا الوضع أن يستمر لفترة من الوقت ؟ إن الكمية التى يطلبها المشترون عند هذا المستوى من السعر هى (١٩) مليون كيلو من القمح شهريا فى حين أن البائعين لا يعرضون فى السوق أية كمية عند هذا السعر . إزاء ذلك ، فإن المشتريين الذين يخفون فى الحصول على القمح يميلون إلى طلب القمح بسعر أعلى لإغراء البائعين على البيع . ويتضمن هذا الوضع الجديد - المنظوى على إغراء البائعين على

البيع - ارتفاع السعر من (١٠) قروش إلى (٢٠) قرشا للكيلو من القمح ، وهذا هو الوضع (د) فى الجدول السابق . ولكن عندما يكون السعر (٢٠) قرشا للكيلو من القمح عند هذا الوضع الجديد ، فإن الكمية التى يطلبها المشترون هى (١٣) مليون كيلو من القمح شهريا فى حين أن الكمية التى يعرضها البائعون فى سوق القمح هى (٧) ملايين كيلو من القمح شهريا فقط . وتبعاً لذلك فإن الكمية المطلوبة لا تزال أكبر من الكمية المعروضة من القمح عند هذا السعر ، مما يحفز المشتريين إلى رفع سعر القمح لكي يحصلوا على حاجتهم منه . وتتكرر هذه العملية فى انطوائها على ارتفاع مطرد فى السعر ، ما دامت الكمية المعروضة عند أى مستوى معين من السعر أقل من الكمية المطلوبة من القمح عند هذا السعر ، أو بعبارة أخرى ما دام الوضع لا ينم عن تحقق التعادل بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة .

ويمكن الآن أن نتعرف على كيفية تحديد سعر التوازن أو سعر السوق ، السعر الذى يستمر طويلا فى هذه السوق ، حيث إنه :

**"نلك السعر الذى تتعادل عنده الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من سلعة ما فى سوق هذه السلعة" .**

وهو ما يُعرف بتعادل العرض والطلب . ونجد فى الجدول السابق أن الوضع (جـ) هو وضع توازنى ، وأن (٣٠) قرشا للكيلو من القمح هو سعر توازنى يحقق التعادل بين الكمية المطلوبة (١٢ مليون كيلو شهريا) وبين الكمية المعروضة (١٢ مليون كيلو شهريا) من القمح فى السوق عند هذا الوضع .

أما مقولة أن السعر في وضع توازني فلأنه عند هذا الوضع لا يميل السعر إلى الإرتفاع أو إلى الإنخفاض ، وأما انعدام ميل السعر إلى الإرتفاع أو إلى الإنخفاض فيرجع إلى تعادل قوى العرض مع قوى الطلب ، أي تعادل الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة من هذه السلعة في السوق . ولذلك يسمى السعر الذي يحقق التوازن بين قوى العرض وقوى الطلب "سعر التوازن" ، وتسمى الكمية المتبادلة (المطلوبة والمعرضة) عند هذا السعر "الكمية التوازنية" .

ونخلص من هذا التحليل إلى فكرة هامة ، وهي أن أحوال اختلال التوازن في السوق ترجع إلى عدم تكافؤ قوى العرض مع قوى الطلب ، فإن تغلبت قوى العرض على قوى الطلب ، أي زادت الكمية المعروضة على الكمية المطلوبة من السلعة في السوق عند سعر معين ، فإن هذا السعر يميل إلى الإنخفاض ، أما إذا تغلبت قوى الطلب على قوى العرض ، أي زادت الكمية المطلوبة على الكمية المعروضة في السوق عند سعر معين ، فإن هذا السعر يميل إلى الإرتفاع . وأما إذا تعادلت هاتان القوتان عند سعر معين ، فإن هذا السعر يثبت عند المستوى الذي يكون قد بلغه فعلا ، فلا يميل إلى الإرتفاع أو إلى الإنخفاض . غير أن سعر التوازن لا يتحقق ، بطبيعة الحال ، في التو واللحظة ، إذ تسبق تحقيقه فترة أولية تتسم بتكرار المحاولة لبلوغ هذا السعر ، وبالتعرض لتكرار الخطأ في المضي في هذه المحاولة ، وبالتذبذب حول مستوى التوازن قبل أن يستقر السعر نهائيا عند هذا المستوى الذي يتعادل عنده العرض والطلب .

### ٣-١/٥ سعر السوق وتكلفة الإنتاج وعنصر الوقت .

مما تقدم يمكن الآن أن نرى بوضوح مصداقية تقرير أن السعر يتوقف على العرض والطلب ، ويمكن أيضا أن نرى أن السعر (وهو الذي يتم على أساسه تداول السلع في سوق ما وفي وقت ما) قد يكون أقل بكثير من تكلفة الإنتاج نظرا لأن البائعين لا يرغبون في الاحتفاظ بسلعهم أو لأنهم قد لا يستطيعون ذلك . ومن ثم يتعين على هؤلاء البائعين أن يقبلوا ما يمكن لهم الحصول عليه من نقود يبيع جزء من رصيد السلع لديهم على الأقل ، أما الذي يمكنهم الحصول عليه من نقود فإنه يتوقف على المنفعة الحدية لسلعتهم بالنسبة للمشتريين . هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى قد يكون سعر السوق أكبر من تكلفة الإنتاج ، وهنا يتعين على المشتريين أن يدفعوا عن جزء من احتياجاتهم

أكثر مما قد يرغبون في دفعه عن كل ما يحصلون عليه من السلعة فى أى وقت معين .

وقد يختلف سعر السوق من يوم إلى آخر ، بل وعند مختلف الأوقات فى اليوم الواحد ، مع التغيرات فى العرض والطلب . وفى يوم ما ، قد يكون هناك قحط فى عدد المشتريين ، إذ فى سوق زراعى محلى مثلا قد تكون حركة التجارة راكدة فى الأيام الممطرة ، وقد يضطر البائعون ، فى نهاية اليوم الممطر ، أن يبيعوا سلعهم سريعة التلف عند أسعار منخفضة جدا بدلا من حملها ثانية إلى دورهم على العربات . فى يوم آخر ، قد تكون هناك قلة فى المعروض من السلعة ، مثل التفاح ، بسبب الصقيع المبكر ، وهنا سوف يميل سعر التفاح فى السوق إلى الارتفاع بدرجة ملحوظة . وعلى ذلك كان نقص الطلب مدعاة إلى إنخفاض السعر فى حالة السلع الزراعية سريعة التلف كالطماطم مثلا ، وكان نقص العرض مدعاة إلى ارتفاع السعر فى سوق التفاح فى الحالة الثانية.

ويمكن القول بوجه عام أن سعر السوق للسلع القابلة للتلف السريع جدا (مثل الزهور الطازجة فى سوق محلية) يميل إلى التغير بصورة حادة جدا . وقد يكون السعر منخفضا جدا بسبب شغف البائعين للتخلص من أرصدتهم من السلعة . أما إذا كانت السلع غير قابلة للتلف السريع ، فإن البائعين قد يكونون أكثر ميلا للاحتفاظ بأرصدتهم من السلع بأمل أنه يمكنهم بيعها فيما بعد عند أسعار أكثر ارتفاعا . ولكن حتى بالنسبة لهذه السلع ذوات الاستعمال طويل المدى ، فهناك تغيرات ملحوظة فى أسعارها ، ومن أمثلة ذلك الملابس التى يكون الانجذاب إلى شرائها موسميا فى الأساس ، والتى يجرى التخلص البائعين منها عند أسعار منخفضة بالقرب من نهاية موسم المبيعات . وينطبق ذلك ، بصورة واضحة ، على الملابس الشتوية عند اقتراب فصل الصيف ، وعلى الملابس الصيفية عند اقتراب فصل الشتاء .

## ٢-٣ التغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض

### ٣-١/٢ التغيرات فى ظروف الطلب

إن التغيرات فى ظروف الطلب إنما تعنى أحد أمرين : إما تغير ظروف الطلب بالزيادة أو ما يطلق عليه الاقتصادى "زيادة الطلب" وإما تغير ظروف الطلب بالنقصان أو ما يطلق عليه الاقتصادى "نقص الطلب" . وهنا



ينبغي - بادئ ذي بدء - أن نميز بوضوح ، في العرف الاقتصادي بين "زيادة الطلب" و"تمدد الطلب" ، وكذلك بين "نقص الطلب" و"انكماش الطلب"

### أولاً : زيادة الطلب وتمدد الطلب

#### (١) زيادة الطلب

إن زيادة الطلب إنما تعنى زيادة الكمية المطلوبة من سلعة ما عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من السعر ، بمعنى أن هذه الزيادة في الكمية المطلوبة من السلع لا ترجع إلى انخفاض سعر هذه السلعة ، بل إلى التغير في ظروف الطلب بالزيادة . مثال ذلك لو أن سعر سلعة ما (٥٠) وحدة نقود وأن الكمية المطلوبة من هذه السلعة عند هذا المستوى من السعر هي (٧٥٠) وحدة من السلعة ، ثم حدثت زيادة في الكمية المطلوبة من السلعة لتصل الكمية إلى (١٥٠٠) وحدة من السلعة عند نفس المستوى من السعر (وهو ٥٠ وحدة نقود) . فإن هذا هو ما يعبر عنه الاقتصادي بـ"زيادة الطلب".

#### (٢) تمدد الطلب

أما لو حدثت زيادة في الكمية المطلوبة من السلعة لتصل الكمية إلى (١٥٠٠) وحدة من السلعة ، عندما انخفض السعر من (٥٠) إلى (٢٥) وحدة نقود (وهذا انعكاس للعلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة أو ما هو معروف بقانون الطلب) ، فإن هذا الوضع هو ما يطلق عليه الاقتصادي "تمدد الطلب" . ومن ثم فإن تمدد الطلب هو الحالة التي تكون فيها الزيادة في الكمية المطلوبة هي زيادة مترتبة على انخفاض السعر فحسب .

من هنا فإن الفاصل في التمييز بين زيادة الطلب وتمدد الطلب هو أنه وإن كانت النتيجة واحدة في كلا الحالتين - وهي زيادة الكمية المطلوبة من السلعة - فإن السبب في الوصول إلى هذه النتيجة مختلف في حالة زيادة الطلب عنه في حالة تمدد الطلب . في حالة زيادة الطلب ترجع زيادة الكمية المطلوبة من السلعة إلى تغير ظروف الطلب بالزيادة (أي إلى زيادة الطلب)، لا إلى تغير السعر . أما في حالة تمدد الطلب فإن زيادة الكمية المطلوبة من السلعة ترجع إلى تغير السعر بالانقضاء (أي إلى انخفاض السعر) عما كان عليه من قبل ، وهو انعكاس لقانون الطلب السابق الإشارة إليه .

## ثانيا : نقص الطلب وانكماش الطلب

### (١) نقص الطلب

إن نقص الطلب إنما يعنى نقص الكمية المطلوبة من سلعة ما عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من السعر ، بمعنى أن هذا النقص فى الكمية المطلوبة من السلعة لا يرجع إلى إرتفاع سعر هذه السلعة ، بل إلى التغير فى ظروف الطلب بالنقصان . مثال ذلك : لو أن سعر سلعة ما (٥٠) وحدة نقود ، فإن الكمية المطلوبة من هذه السلعة (٧٥٠) وحدة من السلعة ، إلا أنه لو حدث بعدئذ نقص فى الكمية المطلوبة من السلعة لتصل الكمية إلى (٥٠٠) وحدة من السلعة عند نفس المستوى من السعر (٥٠ وحدة نقود) ، فإن هذا ما يعبر عنه الاقتصادى بـ "نقص الطلب" .

### (٢) انكماش الطلب

أما لو حدث نقص فى الكمية المطلوبة من السلعة لتصل الكمية من (٧٥٠) إلى (٥٠٠) وحدة من السلعة ، عندما يرتفع السعر من (٥٠) إلى (٧٥) وحدة نقود (وهو أيضا تعبير عن العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها أو ما هو معروف بقانون الطلب) ، فإن هذا الوضع هو ما يطلق عليه الاقتصادى "انكماش الطلب" .

من هنا فإن الفاصل أيضا فى التمييز بين "نقص الطلب" و"انكماش الطلب" هو أنه وإن كانت النتيجة واحدة فى كلا الحالين - وهى نقص الكمية المطلوبة من السلعة - إلا أن السبب ، فى الوصول إلى هذه النتيجة ، مختلف فى حالة نقص الطلب عنه فى حالة انكماش الطلب . إذ فى حالة نقص الطلب، يرجع نقص الكمية المطلوبة من السلعة إلى تغير ظروف الطلب بالنقصان ، لا إلى تغير السعر . أما فى حالة انكماش الطلب ، فإن نقص الكمية المطلوبة من السلعة يرجع إلى إرتفاع السعر عما كان عليه من قبل ، وهذا انعكاس لقانون الطلب السابق الإشارة إليه .

## ثالثا : الأسباب الفاعلة فى تغيرات ظروف الطلب

والآن وقد أشرنا فيما تقدم إلى التمييز بين زيادة الطلب وتعدد الطلب من ناحية ، وبين نقص الطلب وانكماش الطلب من ناحية أخرى ، وأرجعنا زيادة الطلب إلى تغير ظروف الطلب بالزيادة ، كما أرجعنا نقص الطلب إلى تغير ظروف الطلب بالنقصان . فإتينا نتساءل عن الأسباب الفاعلة فى

تغيرات ظروف الطلب بالزيادة أو النقصان . إن هذه التغيرات فى ظروف الطلب - سواء بالزيادة أو النقصان - ترجع إلى عدة عوامل وهى :

- تغير الدخول النقدية للمشتريين .
- تغير أعداد المستهلكين .
- تغير أذواق المستهلكين .
- تغير أسعار السلع البديلة .
- تغير أسعار السلع المكملة .

وثمة أسباب أخرى معينة تقضى إلى شدة الإقبال على السلعة فى أوقات معينة أو ضعف الإقبال عليها فى أوقات أخرى

### ٣-٢/ التغيرات فى ظروف العرض

إن التغيرات فى ظروف العرض إنما تعنى أحد أمرين : إما تغير ظروف العرض بالزيادة ، أو ما يُطلق عليه الاقتصادى "زيادة العرض" ، وإما تغير ظروف العرض بالنقصان أو ما يُطلق عليه الاقتصادى "نقص العرض". وهنا يجدر أولاً أن نفرّق بين "زيادة العرض" و"تمدد العرض" ، وكذلك بين "نقص العرض" و"انكماش العرض" ، على غرار ماقدّمناه عن التغيرات فى ظروف الطلب .

أولاً : زيادة العرض وتمدد العرض

#### (١) زيادة العرض

إن زيادة العرض إنما تعنى زيادة الكمية المعروضة من سلعة ما عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من السعر ، بمعنى أن هذه الزيادة فى الكمية المعروضة من السلعة لا ترجع إلى ارتفاع سعر هذه السلعة ، بل إلى التغير فى ظروف العرض بالزيادة . مثال ذلك : لو أن سعر سلعة ما (٥٠) وحدة نقود وأن الكمية المعروضة من هذه السلعة عند هذا المستوى من السعر هى (٧٥٠) وحدة من السلعة ، ثم حدثت زيادة فى الكمية المعروضة من السلعة لتصل الكمية إلى (١٠٠٠) وحدة من السلعة عند نفس المستوى من السعر (وهو ٥٠ وحدة نقود) فإن هذا هو مايعبّر عنه الاقتصادى "بزيادة العرض" .

## (٢) تمدد العرض

أما لو حدثت زيادة في الكمية المعروضة من السلعة لتصل الكمية إلى (١٠٠٠) وحدة من السلعة ، عندما يرتفع السعر من (٥٠) إلى (٧٥) وحدة نقود (وهذا انعكاس للعلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة أو ما هو معروف بقانون العرض) ، فإن هذا الوضع هو ما يُطلق عليه الاقتصادى "تمدد العرض" ، ومن ثم فإن تمدد العرض هو الحالة التى تكون فيها الزيادة فى الكمية المعروضة هى زيادة مترتبة على ارتفاع السعر فحسب .

## ثانيا : نقص العرض وانكماش العرض

### (١) نقص العرض

إن نقص العرض إنما يعنى نقص الكمية المعروضة من سلعة ما عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من السعر ، بمعنى أن هذا النقص فى الكمية المعروضة من السلعة لا يرجع إلى انخفاض سعر هذه السلعة ، بل إلى التغير فى ظروف العرض بالنقصان . مثال ذلك : لو أن سعر سلعة ما (٥٠) وحدة نقود ، فإن الكمية المعروضة من هذه السلعة عند هذا المستوى من السعر هى (٧٥٠) وحدة من السلعة ، ثم حدث نقص فى الكمية المعروضة من السلعة لتصل الكمية إلى (٥٠٠) وحدة من السلعة عند نفس المستوى من السعر (وهو ٥٠ وحدة نقود) ، فإن هذا هو ما يعبر عنه الاقتصادى "ينقص العرض" .

### (٢) انكماش العرض

أما لو حدث نقص فى الكمية المعروضة من السلعة لتصل الكمية إلى (٥٠٠) وحدة من السلعة (وقد كانت (٧٥٠) وحدة من السلعة من قبل، عندما ينخفض السعر من (٥٠) إلى (٢٥) وحدة نقود (وهذا أيضا تعبير عن العلاقة الطردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها أو ما هو معروف بقانون العرض) ، فإن هذا الوضع هو ما يُطلق عليه الاقتصادى "انكماش العرض" . من هنا فإن التمييز بين "نقص العرض" و"انكماش العرض" هو أنه وإن كانت النتيجة واحدة فى كلا الحالتين - وهى نقص الكمية المعروضة من السلعة - إلا أن السبب فى الوصول إلى هذه النتيجة مختلف فى حالة نقص العرض عنه فى حالة انكماش العرض . إذ فى حالة نقص العرض ، يرجع نقص الكمية المعروضة من السلعة إلى تغير ظروف العرض بالنقصان (أى إلى نقص العرض) لا إلى تغير السعر ، أما فى حالة انكماش العرض ، فإن

نقص الكمية المعروضة من السلعة يرجع إلى تغير السعر ، أى انخفاض السعر عما كان عليه من قبل ، وهذا انعكاس لقانون العرض السابق الإشارة إليه .

### ثالثا : الأسباب الفاعلة فى تغير ظروف العرض

والآن وقد أشرنا فيما تقدم إلى التمييز بين "زيادة العرض" وبين "انكماش العرض" من ناحية ، وإلى التمييز بين "نقص العرض" وبين "انكماش العرض" من ناحية أخرى ، وأرجعنا زيادة العرض إلى تغير ظروف العرض بالزيادة، كما أرجعنا نقص العرض إلى تغير ظروف العرض بالنقصان ، فإننا نتساءل بطبيعة الحال عن الأسباب الفاعلة فى تغيرات ظروف العرض بالزيادة أو النقصان ، أى الأسباب الفاعلة فى زيادة العرض أو نقص العرض .

ترجع زيادة العرض إلى ضعف إقبال المنتجين على استهلاك منتجاتهم ، كما ترجع إلى انخفاض تكاليف الإنتاج إما نتيجة للتقدم فى الفن الإنتاجى ، وإما لإنخفاض تكاليف عناصر الإنتاج (مثل الأجور كتكاليف عنصر العمل ، والريع كتكاليف عنصر الأرض) . وأخيرا فقد تكون بعض السلع مكتملة فى الإنتاج ، بمعنى أن إنتاج إحداها يساعد على إنتاج الأخرى . مثال ذلك : إن بعض المنتجات المتخلفة عن صناعة تعبئة اللحوم تُعتبر من المواد النافعة فى إنتاج الزراير . أما نقص العرض زيادة إقبال المنتجين على استهلاك منتجاتهم، أو إلى زيادة تكاليف الإنتاج، أو إلى إرتفاع أسعار السلع المكتملة فى الإنتاج .

### ٣-٣ آثار التغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض

والآن وقد تعرفنا على أسباب التغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض ، يمكن أن نناقش آثار هذه التغيرات على السعر والكمية المتبادلة (المطلوبة والمعروضة) . وهنا نجد أن ثمة حالات عديدة ممكنة للتغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض ، إلا أننا سوف نقصر المناقشة على ثلاث حالات فقط على سبيل المثال :

- زيادة الطلب مع ثبات ظروف العرض .
- زيادة العرض مع ثبات ظروف الطلب .
- زيادة الطلب وزيادة العرض معا .

### أولاً : زيادة الطلب مع ثبات ظروف العرض

إن نقطة البدء فى تحليل هذا الوضع هى أن قوى الطلب هى التى لها الغلبة ، مادامت قوى العرض تتخذ طابع السلبية فى التأثير ، نظراً لافتراض ثبات ظروف العرض . وبما أن قوى الطلب هى التى تدفع سعر السلعة إلى أعلى وقوى العرض هى التى تدفع السعر إلى أسفل ، فإن قوى الطلب الفاعلة وحدها فى التأثير على السعر سوف تدفع السعر إلى أعلى ، من (٥٠) إلى (٧٥) وحدة نقود مثلاً ، كما تزيد الكمية المتبادلة (المطلوبة والمعروضة) من (٥٠٠) إلى (٧٥٠) وحدة من السلعة مثلاً ، وهكذا يمكن أن نضع القاعدة العامة الأولى ، كما يلى :

**"إن زيادة الطلب - مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها (ثبات ظروف العرض) - تؤدي إلى زيادة الكمية المتبادلة وارتفاع السعر، والعكس صحيح"**

### ثانياً : زيادة العرض مع ثبات ظروف الطلب

فى مثل هذه الحالة فإن قوى العرض هى التى لها الغلبة ، ما دامت قوى الطلب تتخذ طابع السلبية فى التأثير ، نظراً لافتراض ثبات ظروف الطلب . وبما أن قوى الطلب هى التى تدفع بسعر السلعة إلى أعلى وقوى العرض هى التى تدفع بسعر السلعة إلى أسفل ، فإن قوى العرض ، الفاعلة وحدها فى التأثير على السعر ، سوف تدفع السعر إلى أسفل من (٥٠) إلى (٢٥) وحدة نقود مثلاً ، وتزيد الكمية المتبادلة (المطلوبة والمعروضة) من (٥٠٠) إلى (٦٠٠) وحدة من السلعة مثلاً . وهكذا يمكن أن نضع القاعدة العامة الثانية ، كما يلى :

**"إن زيادة العرض - مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها (ثبات ظروف الطلب) - تؤدي إلى زيادة الكمية المتبادلة وانخفاض السعر، والعكس صحيح"**

### ثالثاً : زيادة الطلب وزيادة العرض

فى مثل هذه الحالة ، يمكن أن نسترشد بالقاعدتين العامتين السابقتين فى التوصل إلى النتائج المترتبة على زيادة الطلب وزيادة العرض معاً . لقد ذكرنا أنفاً أن زيادة الطلب - مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها - تؤدي إلى زيادة الكمية المتبادلة وارتفاع السعر ، والعكس صحيح . كما ذكرنا أن زيادة العرض - مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها - تؤدي إلى زيادة الكمية المتبادلة وانخفاض السعر ، والعكس صحيح . بعبارة أخرى : إن ثمة

قوتين تتفاعلان معا وتؤثران في الكمية والسعر تأثيراً في اتجاه واحد أو اتجاهين متعارضين . ذلك أن زيادة الطلب وزيادة العرض معا تؤديان إلى زيادة الكمية المتبادلة ، غير أن زيادة الطلب تضغط على السعر إلى أعلى ، أما زيادة العرض فإنها تضغط على السعر إلى أسفل . ومن هنا فإن النتيجة الصافية لتأثير زيادة الطلب وزيادة العرض معا على كل من الكمية المتبادلة والسعر ، إنما تتوقف على تغلب قوى الطلب على قوى العرض أو تغلب قوى العرض على قوى الطلب . ولذلك ينبغي أن نتعرف على ما إذا كانت زيادة الطلب بنسبة أكبر أو بنسبة أقل من نسبة زيادة العرض .

#### (١) حالة زيادة الطلب بنسبة أكبر من نسبة زيادة العرض

لنفرض أن زيادة الطلب هي بنسبة ٢٠٪ في حين أن زيادة العرض هي بنسبة ١٠٪ فقط . ولنعد إلى القاعدتين السابقتين الأولى والثانية : إن مفاد القاعدة الأولى هو أن زيادة الطلب في حد ذاتها تؤدي إلى زيادة الكمية المتبادلة وارتفاع السعر ، كما أن مفاد القاعدة الثانية هو أن زيادة العرض في حد ذاتها تؤدي إلى انخفاض السعر ، وإن أدت في الوقت ذاته إلى الزيادة في الكمية المتبادلة . ولكن لما كانت قوى زيادة الطلب أكبر من قوى زيادة العرض في الحالة المعروضة (لأن زيادة الطلب هي بالنسبة أكبر من نسبة زيادة العرض) فلا بد أن تتطوى النتيجة الصافية لتفاعل هاتين القوتين غير المتكافئتين على زيادة الكمية المتبادلة (المطلوبة والمعرضة) وارتفاع السعر .

#### (٢) حالة زيادة الطلب بنسبة أقل من نسبة زيادة العرض

لنفرض الآن أن الوضع معكوس ، أي أن زيادة الطلب هي بنسبة ١٠٪ فقط في حين أن زيادة العرض هي بنسبة ٢٠٪ ، وهذا يعني أن قوى الزيادة في الطلب أضعف من قوى الزيادة في العرض ، لأن زيادة الطلب هي بنسبة أقل من نسبة زيادة العرض . وعلى ذلك لابد أن تتطوى النتيجة الصافية لتفاعل هاتين القوتين غير المتكافئتين على زيادة الكمية المتبادلة (المطلوبة والمعرضة) وانخفاض السعر .

ومن ثم ففي ضوء هذه النتيجة والنتيجة السابقة ، يمكن أن نخلص إلى القاعدة العامة الثالثة ، كما يلي :

"تؤدي الزيادة في كل من الطلب والعرض إلى الزيادة في الكمية المتبادلة ، كما تؤدي إلى ارتفاع السعر إذا كانت نسبة زيادة الطلب أكبر من نسبة زيادة العرض ، أو تؤدي إلى انخفاض السعر إذا كانت نسبة زيادة الطلب أقل من نسبة زيادة العرض" .

### ٣-٤ أنواع الطلب وأنواع العرض

*أولاً : أنواع الطلب*

هناك في الواقع أنواع ثلاثة للطلب على السلع :

- الطلب المتصل
- الطلب المتعدد
- الطلب المشتق

ولسوف نناقش كلا منها فيما يلي :

#### *(١) الطلب المتصل (السلع المكملة)*

نحن نعلم من تحليلنا السابق أن أية سلعة اقتصادية ، ذات سعر مقرر في السوق ، تتسم بصفتين متلازمتين : صفة المنفعة وصفة الندرة النسبية ، كما نعلم أنه ما دامت السلعة ذات ندرة نسبية وذات منفعة اقتصادية ، فإنها تشبع حاجة إنسانية معينة . غير أن هذا الإشباع يعكس فكرة الطلب عليها من جانب المشترين أو المستهلكين ، كما أن هذه الندرة النسبية تعكس فكرة عرضها من جانب المنتجين أو البائعين . ومع ذلك فهناك سلع يتلازم الطلب عليها مع الطلب على سلع أخرى ، بحيث إنه إذا زاد الطلب على السلعة الأصلية ، لأدى ذلك إلى زيادة الطلب على السلعة المكملة لها ، أي المتلازمة معها في أغراض الاستهلاك تبعاً لذلك .

هناك مثلاً طلب متصل على السيارات والبنزين ، وعلى البن والسكر ، وعلى البيض والزبدة . ولو حدث مثلاً أن أصبحت إحدى السلعتين أرخص سعراً (بسبب الزيادة في عرضها مع ثبات ظروف الطلب عليها) لأدى ذلك إلى الزيادة في الطلب على السلعة المكملة الأخرى . كذلك فلو حدث أن أصبحت إحدى السلعتين أغلى سعراً (بسبب النقص في عرضها مع ثبات ظروف الطلب عليها) لأدى ذلك إلى النقص في الطلب على السلعة المكملة الأخرى . ونخلص من هذا التحليل إلى القواعد الأربع الآتية :

#### *القاعدة الأولى*

"إذا زاد الطلب على سلعة ما ، لأدى ذلك إلى زيادة الطلب على السلعة المكملة لها" .

(مثال ذلك : زيادة الطلب على السكر كمكمل مكمل تجاوباً مع زيادة الطلب على البن) .



### القاعدة الثانية

"إذا نقص الطلب على سلعة ما ، لأدى ذلك إلى نقص الطلب على السلعة المكمل لها" .  
(مثال ذلك : نقص الطلب على الزبدة كمسلعة مكملّة تجاريا مع نقص الطلب على البيض) .

### القاعدة الثالثة

"إذا زاد عرض سلعة ما ، مع ثبات ظروف الطلب عليها ، فانخفض سعرها وزادت الكمية المطلوبة منها تبعا لذلك ، لأدى ذلك إلى زيادة الطلب على السلعة المكملّة لها" .

(مثال ذلك : زيادة الطلب على البنزين كمسلعة مكملّة تجاريا مع انخفاض أسعار السيارات نتيجة لزيادة المعروض منها مع ثبات ظروف الطلب عليها) .

### القاعدة الرابعة

"إذا نقص عرض سلعة ما ، مع ثبات ظروف الطلب عليها ، فارتفع سعرها ونقصت الكمية المطلوبة منها تبعا لذلك ، لأدى ذلك إلى نقص الطلب على السلعة المكملّة لها" .

(مثال ذلك : نقص الطلب على البنزين كمسلعة مكملّة تجاريا مع ارتفاع أسعار السيارات نتيجة لنقص المعروض منها مع ثبات ظروف الطلب عليها) .

### (٢) الطلب المتعدد

ويكون الطلب على السلع متعددة ، إذا كان هذا الطلب منطوقا على إشباع أغراض استهلاكية متعددة . لنضرب مثلا على ذلك بالكهرباء ، إذ إن الطلب عليها طلب متعدد ، لأن استخدامها هو في أغراض متعددة كالإضاءة والتدفئة والطهي وإدارة الأجهزة الكهربائية المنزلية ، فضلا عن إدارة المولدات الكهربائية في صناعات عديدة مختلفة . ولذلك إذا احتاج المستهلكون إلى مزيد من الكهرباء لأغراض الإضاءة ، لأدى ذلك إلى قلة الوحدات الكهربائية المتوفرة للأغراض الأخرى . ومن ثم فإن أية زيادة في الطلب على سلعة ما في استعمال معين سوف تؤدي إلى النقص في عرض هذه السلعة في الاستعمالات البديلة الأخرى ، وهذا من شأنه أن يفرض على ارتفاع أسعارها في جميع الاستعمالات بلا استثناء .

هذا بالنسبة لسلعة استهلاكية كالكهرباء ، أما بالنسبة لسلعة إنتاجية كخدمة العمل مثلا ، فإننا نجد أيضا أن الطلب عليها - في كثير من الأحيان- طلب متعدد . لنضرب مثلا بخدمة عمل المهندسين ، وهنا نجد أن

الطلب على خدماتهم طلب متعدد من جانب كل الصناعات التي يمكن توظيفهم فيها. ومن هنا إذا زاد الطلب على خدمة هذه الفئة من العمال الهندسيين في الصناعات الكهربائية ، لأدى ذلك إلى ندرة خدماتهم في مجموعة الصناعات الهندسية الأخرى ، مما يدعو إلى ارتفاع أجورهم في الصناعات الكهربائية وفي جميع هذه الصناعات الأخرى ، ونخلص من هذا التحليل إلى القاعدة الآتية :

"إن الزيادة في الطلب على سلعة ما - سواء كانت سلعة استهلاكية أو خدمة إنتاجية - في استعمال معين ، قد يؤدي إلى النقص في عرض هذه السلعة في جميع الاستعمالات البديلة الأخرى ، مما يؤدي بدوره إلى ارتفاع سعر هذه السلعة في جميع الاستعمالات ، والعكس صحيح" .

### (٣) الطلب المشتق

غير أن الطلب على بعض السلع مشتق من الطلب على سلع أخرى. لنضرب مثلا على ذلك بصناعة الخبز ، فلا يمكن أن نتصور أحدا من الناس يطلب القمح لذاته ، بل إننا نطلبه - في الواقع - من أجل صنع الدقيق . كذلك فإننا لا نطلب الدقيق لذاته ، بل إننا نطلبه من أجل صنع الخبز . ومن ثم يمكن القول بأن الطلب على القمح مشتق من الطلب على الدقيق ، وأن الطلب على الدقيق مشتق من الطلب على الخبز . كذلك فإن الطلب على الحديد الزهر مشتق - في الواقع - من الطلب على الصلب ، بيد أن الطلب على الصلب مشتق من الطلب على منتجات الصلب التي تشبع أغراض الاستهلاك.

وتتضح فكرة الطلب المشتق ، لو أننا تفهمنا جيدا سير العملية الإنتاجية من بدايتها إلى نهايتها ، إذ لا يمكن صنع أية سلعة استهلاكية أو منتج نهائي ، إلا إذا مرت عملية الصنع بمراحل إنتاجية متعاقبة ، كل مرحلة منها تنتهي بمنتج وسيط يسهم في صنعه بعض عناصر الإنتاج . بعبارة أخرى : إن العملية الإنتاجية تتضمن سلسلة من المنتجات الوسيطة لا تصل إلى نهايتها إلا بإنتاج المنتج النهائي . وعلى ذلك فإن الطلب على أى منتج وسيط مشتق من الطلب على المنتج الوسيط الذي يليه في سير العملية الإنتاجية ، كما أن الطلب على أى منتج من هذه المنتجات الوسيطة مشتق من الطلب على المنتج النهائي .

من ناحية أخرى ، فإن العملية الإنتاجية تبدأ في طرفها الأول بعناصر إنتاجية وتنتهي في طرفها الأخير بمنتج نهائي معين . غير أنه لما كانت أية عملية إنتاجية تتطلب استخدام بعض عناصر الإنتاج ، فإن الطلب

على هذه العناصر مشتق من الطلب على المنتج النهائي الذى تسهم (هذه العناصر) فى إنتاجه .

وفى ضوء هذا التحليل ، نخلص إلى أن الطلب المشتق على بعض السلع يتغير فى اتجاه واحد - سواء بالزيادة أو بالنقصان - مع الطلب (على السلع) الذى ينشأ عنه هذا الطلب المشتق . مثال ذلك : إن زيادة الطلب على منتجات الصلب (طلب أصلى) يؤدى إلى زيادة الطلب على الحديد الزهر (طلب مشتق) . كما أن نقص الطلب على الخبز (طلب أصلى) يؤدى إلى نقص الطلب على القمح (طلب مشتق) . ومن ثم يفضى هذا التحليل إلى القاعدة الآتية :

**"إذا زاد الطلب على سلعة ما أدى ذلك إلى زيادة الطلب المشتق على سلعة أخرى" ، والعكس صحيح" .**

#### **ثانياً: أنواع العرض**

وإلى جانب ماقدمناه عن الأنواع الثلاثة للطلب على السلع ، ونعنى بها الطلب المتصل ، والطلب المتعدد ، والطلب المشتق ، فهناك أيضاً نوعان من العرض : العرض المتصل والعرض المتعدد .

#### **(١) العرض المتصل**

هناك من السلع ما لا يمكن إنتاجه إلا إذا كان مرتبطاً بإنتاج سلعة أخرى ، فلا يمكن مثلاً إنتاج بذرة القطن إلا بإنتاج القطن ، أو إنتاج الصوف إلا بتربية الأغنام . ومن هنا يمكن القول بأن العرض فى هذه الحالة أو تلك هو عرض متصل ، بمعنى أن عرض أو إنتاج إحدى السلعتين (القطن مثلاً) لا بد أن يكون بطبيعته متصلاً بعرض أو إنتاج السلعة الأخرى (بذرة القطن مثلاً). بعبارة أخرى : إن عرض السلع لا يكون متصلاً إلا إذا كانت سلعة ما هى المنتج الثانوى لسلعة أخرى، بحيث إن زيادة عرض إحداهما لا تتحقق إلا بزيادة عرض الأخرى ، أو أن نقص عرض إحداهما لا يتحقق إلا بنقص عرض الأخرى .

ومن ثم إذا كانت هناك زيادة فى الطلب على سلعة ما ذات عرض متصل بسلعة أخرى ، ثم أدت هذه الزيادة فى الطلب على السلعة الأولى إلى زيادة عرض هذه السلعة ، فلا بد أن يؤدى ذلك بدوره إلى زيادة عرض السلعة الثانية . وبما أن زيادة عرض السلعة الثانية قد لا يكون مصحوباً بزيادة الطلب عليها ، فلا بد أن يميل سعرها إلى الانخفاض . كذلك فإن أى نقص فى الطلب على السلعة الأولى سوف يؤدى ، فى النهاية ، إلى ميل سعر السلعة الثانية إلى الإرتفاع . ومن ثم تخلص إلى القاعدة الآتية :

"إذا كان عرض سلعة ما متصلا بعرض سلعة أخرى ، فإن الزيادة في الطلب على إحدى السلعتين قد يؤدي - في النهاية - إلى انخفاض سعر السلعة الأخرى ، والعكس صحيح .

غير أنه لم نصل إلى هذه النتيجة إلا على أساس افتراض أن الزيادة في إنتاج إحدى السلعتين لابد أن تستتبع زيادة مناظرة في إنتاج السلعة الأخرى ، فلا يمكن مثلا إنتاج المزيد من الصوف إلا إذا كان مقرونا بتربية المزيد من الأغنام . ولكن إذا أمكن بسهولة تغيير النسبة بين الصوف ولحم الضأن في تربية الأغنام ، فقد تنعكس هذه النتيجة ، إذ يمكن زيادة إنتاج الصوف على حساب لحم الضأن في هذا الفرع من تربية الحيوان ، ومن ثم يصبح لحم الضأن أندر نسبيا وأعلى سعرا .

#### (٢) العرض المتعدد (السلع البديلة)

وأخيرا يقال إن عرض السلع متعدد ، إذا كانت هذه السلع بديلة لبعضها البعض ، فالشاي والبن مثلا سلعتان تشبعان حاجة إنسانية معينة ، فإذا استخدمنا إحدى هاتين السلعتين ، فقد نستغني بها عن السلعة الأخرى في إشباع نفس هذه الحاجة . وبناء عليه إذا انخفض سعر إحدى السلعتين البديلتين ، لأدى ذلك إلى نقص الطلب على السلعة البديلة الأخرى ، أما إذا ارتفع سعر إحدى السلعتين البديلتين ، لأدى ذلك إلى زيادة الطلب على السلعة البديلة الأخرى .

وفي ضوء هذا التحليل ، يمكن أن نضع القاعدة الآتية :

"إذا انخفض سعر سلعة ما ، لأدى ذلك إلى نقص الطلب على السلعة البديلة لها ، أما إذا ارتفع سعر سلعة ما ، لأدى ذلك إلى زيادة الطلب على السلعة البديلة لها" .

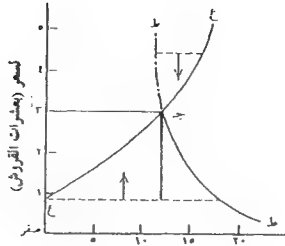
\* \* \*

## ملحق

### الفصل الثالث

#### تفاعل قوى العرض والطلب بيانيا

يمكن أن نتعرف الآن على العرض البياني لتحديد سعر أية سلعة فى سوقها الخاص . ذلك أن سعر التوازن - أى السعر الذى يستمر طويلا فى السوق - هو ذلك السعر الذى تتعادل عنده الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من سلعة ما فى سوق هذه السلعة . ونجد فى الجدول السابق رقم (٥) أن ٣٠ قرشا للكيلو من القمح هو السعر الذى يحقق التعادل بين الكمية المطلوبة (١٢ مليوناً من الكيلوات شهريا) وبين الكمية المعروضة (١٢ مليوناً من الكيلوات شهريا) من القمح فى السوق . وهنا يمكن القول : إن السعر فى وضع توازن ، إذ إنه لا يميل إلى الارتفاع أو إلى الانخفاض ، أما انعدام ميله إلى الارتفاع أو الانخفاض فيرجع - بطبيعة الحال - إلى تعادل قوى العرض مع قوى الطلب ، أى تعادل الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من هذه السلعة فى السوق ، ولذلك يسمى هذا السعر "بمسعر التوازن". ونخلص من هذا التحليل إلى فكرة عامة ، وهى : إن أحوال اختلال التوازن فى السوق ترجع إلى عدم تكافؤ قوى العرض مع قوى الطلب ، فإن تغلبت قوى العرض على قوى الطلب ، أى زادت الكمية المعروضة على الكمية المطلوبة فى السوق ، عند سعر معين ، فإن هذا السعر يميل إلى الانخفاض . أما إذا تغلبت قوى الطلب على قوى العرض ، أى زادت الكمية المطلوبة على الكمية المعروضة فى السوق فإن هذا السعر يميل إلى الارتفاع . أما إذا تعادلت هاتان القوتان عند سعر معين ، فإن هذا السعر يثبت عند المستوى الذى يكون قد بلغه فعلا ، فلا يميل إلى الارتفاع أو الانخفاض .



### الكمية المطلوبة والمروجة من القمح

ويلاحظ أن نقطة تقاطع منحنى الطلب ط ط ومنحنى العرض ع ع ، وهي النقطة جـ تعبر بيانياً عن وضع التوازن كما أوضحه أنفاً الجدول رقم ٥ (سعر التوازن ٣٠ قرشاً والكمية المتوازنية ١٢ مليون كيلو من القمح شهرياً) .

ويدل الشكل السابق رقم (٣) على نفس النتيجة التي استخلصناها حول سعر التوازن من جدول رقم ٥ للعرض والطلب على القمح ، حيث أن منحنى الطلب ومنحنى العرض قد وضعا معا في شكل واحد ، وهما يتقاطعان عند النقطة جـ التي تعبر بيانياً عن كمية وسعر التوازن ، إذ إنه إذا كان سعر السوق أكثر ارتفاعاً من سعر التوازن ، فإن الخط المنقطع يدل على زيادة العرض على الطلب ، كما يدل المسهم الهابط على الاتجاه الذي يتحرك نحوه السعر بسبب تنافس البائعين على البيع . أما إذا كان سعر السوق أكثر انخفاضاً من سعر التوازن ، فإن الخط المنقطع يدل على الزيادة في الطلب على العرض ، كما يدل المسهم الصاعد على الاتجاه الذي يتحرك نحوه السعر بسبب تنافس المشترين على الشراء . أما عند النقطة جـ هناك ثمة تعادل بين القوى المؤثرة على السعر - وهي قوى الطلب وقوى العرض - وهنا يثبت السعر عند هذا المستوى ، بمعنى أنه يغدو مستقراً في هذا الوضع ، فلا يميل إلى الارتفاع أو الانخفاض ، بما ينطوي عليه ذلك من معنى التوازن الاقتصادي . إذ نعني بالتوازن - في التحليل الاقتصادي - فكرة الاستقرار أو الثبات ، أو عدم قابلية أية كمية اقتصادية - ولتكن سعر سلعة ما في مثل هذه الحالة - إلى التغير صعوداً أو هبوطاً .

وبالتعرض لتكرار الخطأ في سبيل هذه المحاولة ، وبالتذبذب حول مستوى التوازن قبل أن يستقر السعر نهائيا عند هذا المستوى الذي تتعادل عنده قوى العرض وقوى الطلب ، أى تعادل الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من هذه السلعة في السوق .

\* \* \*





# القسم الثاني



عنصر العمل

عنصر الأمراض

عنصر رأس المال

عنصر الشظير



# القسم الثاني

## الفصل الرابع

### عنصر العمل

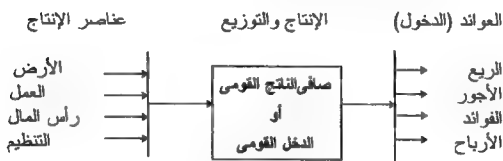
عندما ننقل الآن بنطاق الدراسة الاقتصادية إلى دراسة الوحدات الاقتصادية ككل ، بما ينطوي عليها من دراسة ماهو معروف بالمتغيرات الاقتصادية الكلية ، فإن مثل هذه الدراسة تُعرف باسم "الاقتصاد الكلي" القائم على التحليل "الماكرو اقتصادي" ، تمييزاً لها عن الدراسة التي تُعرف باسم "الاقتصاد الجزئي" القائم على التحليل "الميكرو اقتصادي" الذي ينسحب إلى تحليل سلوك وحدة اقتصادية واحدة في المجتمع . ومن أمثلة "الاقتصاد الكلي: الناتج القومي ، الدخل القومي ، الإنفاق القومي ، الاستهلاك الكلي ، الاندثار المحلي ، الاستثمار الكلي الخ .

#### تمهيد : سيناريو توزيع الدخل القومي وظلياً

وغنى عن القول فإن المهمة الأولى في دراستنا للاقتصاد الكلي هي مناقشة موضوع توزيع الدخل القومي ، أو بالأحرى البحث في كيفية حصول المستهلكين على النقود التي يمكنهم بموجبها أن يشتروا مايبغون من سلع وخدمات . هناك ، في الواقع ، فرع من فروع علم الاقتصاد هو الذي يتناول هذا الموضوع بالدراسة ويُعرف بـ"التوزيع" . وفي المعنى الاقتصادي فإن التوزيع كظاهرة اقتصادية لا يعنى النقل المادى للسلع كما قد يتبادر إلى الذهن لأول وهلة ، بل يعنى تخصيص القيمة الكلية للسلع والخدمات المنتجة داخل المجتمع ، خلال فترة معينة من الوقت ، بين أولئك الذين أسهموا في إنتاج هذا الناتج ، وهم أصحاب عناصر الإنتاج الأربعة : الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم .

وكما أوضحنا فيما سبق ، فإن هذه العناصر الأربعة فى أى مجتمع تتضافر لإنتاج مجموع كلى من السلع والخدمات . ومن ثم فكل عنصر من هذه العناصر يستأهل ، بطبيعة الحال ، نصيباً من القيمة الكلية لتلك السلع والخدمات . ويصف الاقتصادى هذه القيمة الكلية باسم "صافى الناتج القومى" الذى توزع قيمته على أصحاب عناصر الإنتاج الأربعة المعروفة فى شكل عوائد أو دخول ، وهم أصحاب عنصر الأرض وعنصر العمل وعنصر رأس المال وعنصر التنظيم . أما مجموع هذه الدخول المستمدة من قيمة صافى الناتج القومى خلال فترة معينة من الوقت (هى عادة فترة العام) فهو مايسمى "الدخل القومى" .

### سيناريو توزيع الدخل القومى كعوائد أو دخول لعناصر الإنتاج



المشكلة الآن هى أن نكتشف أى المبادئ التى تنظم تقسيم هذا الناتج القومى الصافى ، أو مايسمى "الدخل القومى" بين العناصر الأربعة للإنتاج . إن الأنصبة التى تذهب إلى أصحاب عناصر الإنتاج : الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم ، هى المعروفة على التوالى باسم "الربح" و"الأجور" و"الفوائد" و"الأرباح" ، كما هو موضح بالسيناريو السابق . وسوف نبحث أولاً فى الأجور ، أى ماينفع من قيمة الناتج القومى الصافى نظير استخدام عنصر العمل ، فالأجور هى "سعر خدمة" هذا العنصر :

يتسلم الأفراد نصيبهم من الدخل القومى فى شكل أجور ، وهو مصطلح يستخدم فى الاقتصاد ليعنى أى شكل من أشكال المكافأة عن العمل ، أى الخدمة المشتقة من الجهد الإنسانى . إن عامل البناء ، أو سائق الشاحنة ، أو البائع فى المتجر ، أو المعلم فى المدرسة ، أو الصراف فى البنك ، أو أحد أصحاب المهن الحرة كالطبيب أو المهندس أو المحامى أو المحاسب ، وجم غير من الأفراد الآخرين فى المجتمع يتسلمون الأجور كمكافأة لهم مقابل الإسهام فى الإنتاج بجهودهم المبذولة ، ذهنية أو يدوية (أى "بالذهن" أو

"باليد" . ورغم أن التسميات التي تُطلق على الأجر - بالنسبة لطبقات معينة من المجتمع - توحي بأنها تسميات منطوقة على قدر كبير من التبجيل (أي "الراتب" أو "الأتعاب" أو "المعاش" ) ، فإن طبيعة كل هذه التسميات هي نفس طبيعة الأجر ، وليس هناك من مبدأ مختلف له دخل في تحديدها .

#### ٤-١ طرق دفع الأجر

وثمة طريقتان رئيسيتان في دفع الأجر لعنصر العمل وهما:

• دفع الأجر بالوحدة الزمنية .

• دفع الأجر بالقطعة .

##### (١) دفع الأجر بالوحدة الزمنية

بناء على هذه الطريقة تُدفع الأجر على أساس طول معين للعمل . الوقت : ساعة ، يوم ، أسبوع ، شهر أو سنة . وتُطبق هذه الطريقة عادة في تلك المهن كالنقل ، والعمل المكتبي ، والزراعة ، حيث يصعب ، أو ربما يستحيل ، قياس كمية ونوعية العمل ، أو حيث يختلف العمل كثيرا بين مختلف العمال . كما تُطبق هذه الطريقة في تلك المهن حيث قد تتسبب السرعة التي لا مبرر لها في فقد أو تلف للنتائج أو الأدوات أو الآلات المستخدمة في مثل أعمال الفنون ، أو قطع الماس ، أو صناعة الساعات دقيقة الصنع .

وحيثما تُدفع الأجر بالوحدة الزمنية ، فإن الكثير يتوقف على أمانة ولاء العامل ، وعلى فاعلية الإشراف والرقابة . وسواء اشتغل العامل بسرعة أو ببطء ، وسواء عمل جيدا أو ردينا ، فإنه يتقاضى المعدل المتفق عليه للأجر . وفي العادة فإن العامل الذي يتقاضى أجره بوحدة الزمن يؤدي عمله الذي يشغف به أداء جيدا . وإذا يقر صاحب العمل هذه الحقيقة ، فإنه يعتمد على أن العامل يبذل قصارى جهده في أداء عمله ، ويدفع له الأجر بناء على ذلك .

##### (٢) دفع الأجر بالقطعة

وأما عن دفع الأجر بالقطعة ، فإنه يأخذ شكل دفع تخصيصى لوحدة معينة من الناتج ، مثل دفع عدد معين من وحدات النقود عن كى حلة من الملابس أو إصلاح زوج من الأحذية . وبموجب هذه الطريقة يتقاضى العامل أجره حسب ماينتجه ، وكلما كان أسرع في أدائه لعمله ، زاد عدد الوحدات التي ينجزها ، وزاد بالتالي مايتقاضاه من أجر ، الأمر الذي يحفز

العامل إلى أن ينحو نحو أداء العمل غير المتقن . ولذلك فإن هذه الطريقة تطبق عادة في تلك الصناعات التي يمكن فيها للناتج الفردي أن يقاس بسهولة وسرعة ، وأن يخضع للتفتيش ، كما هو الحال في صنع القمصان أو الأحذية ، وفي الصناعات المشغلة بالمعادن حيث تكون المنتجات نمطية عادة ، وحيث لا يكون الامتياز في النوعية هو الاعتبار الأول .

ومن الناحية العملية ، فإن ثمة علاقة واضحة بين معدلات الأجور بالقطعة وبين معدلات الأجور بالوحدة الزمنية . إذ لا يمكن تحديد معدلات الأجور بالقطعة إلا عندما يكون معلوما على وجه التقريب تلك الفترة الزمنية التي سوف يستغرقها عامل يكسب أجرا معينا في أداء عملية صنع معينة أو إنتاج سلعة معينة . كذلك فإنه لا بد لمعدلات الأجور بالقطعة أن تتحدد بحيث يكسب العامل حدا أدنى معيناً لأجر يوم عمل . إذ من الواضح أن هذه المعدلات قد لا تكون مقبولة من جانب العامل الأجير ، لو أنها تحدت عند مستوى هو من الانخفاض بحيث لا يمكن للعامل أن يكسب أجرا معقولا . هذا بينما قد تكون هذه المعدلات ضريبة قاضية على صاحب العمل لو أنها تحدت عند مستوى بالغ الارتفاع . وفي الجانب الآخر ، لا بد أن يبنى معدل الأجر بالوحدة الزمنية - بصورة مباشرة أو غير مباشرة - على متوسط مقدار العمل الذي يمكن للعامل أن يؤديه - أو يحتمل أن يؤديه - في وقت معين بالذات .

#### ٤-٢ الأجور النقدية والأجور الحقيقية

تجدر الإشارة إلى أن الأجر المدفوع للعامل - أيا كانت طريقة حسابه - لن يكون قط المؤشر الحقيقي على وضعه الاقتصادي . ذلك أن العامل الأجير ، الذي يذكر أنه يكسب مائة جنيه مثلا كل أسبوع ، لا يذكر كل شيء عن مدخولاته ، ولكي نأخذ صورة حقيقية عن مدخولات هذا العامل ، لا بد أن نعرف أشياء أخرى عديدة . لا بد أن نعرف ما إذا كان عمله منقطعا أم منتظما ، لطيفا أم كريها . كما لا بد أن نعرف طول يوم العمل ، وطبيعة هذا العمل ، وأثره على صحته وقوته البدنية ، أي ما إذا كان من المحتمل لحياته العاملة أن تكون طويلة أو قصيرة . هذا فضلا عن معرفة توقعات نجاحه في عمله ، وما إذا كانت هناك إمكانية الإضافة إلى مدخولاته عن طريق العمل أوقاتا إضافية .

وسوف نناقش فيما يلى ثلاثة مؤشرات عن الأجر الحقيقي : القوة الشرائية ، والمزايا الصافية من العمل ، ودخل الرفاهة :

#### (١) القوة الشرائية للأجر النقدي انعكاس للأجر الحقيقي

للحكم على ما إذا كانت مخزولات عامل ما مرتفعة أم منخفضة ، لابد أن نعرف أيضا شيئا عن القوة الشرائية للأجر النقدي الذى يكسبه العامل. إن مائة جنيه مكتسبة فى وقت ما ، أو فى مكان ما ، عندما أو حيثما تكون السلع الغذائية والضروريات الأخرى رخيصة جدا ، تمثل اجرا "حقيقيا" أكثر ارتفاعا من مائة جنيه مكتسبة فى وقت ما ، أو فى مكان ما ، عندما أحيثما تكون السلع الغذائية والضروريات الأخرى غالية الثمن جدا .

#### (٢) المزايا الصافية من العمل انعكاس للأجر الحقيقي

كما أن الدخل الحقيقي للعامل يتكون من مجمل المزايا الصافية التى يحصل عليها من وظيفته . إذ أن بعض العمال يتقاضون جزءا من أجورهم فى صورة عينية (لاتقدية) . مثال ذلك أن رئيس الخدم فى أحد المساكن الفاخرة يتلقى عادة - بالإضافة إلى أجره للنقدي - إقامة مجانية ، وإضاءة مجانية ، وطعاما مجانيا ، بل وكساء مجانيا فى بعض الأحيان . كذلك فقد يحصل بعض العمال على تسهيلات خاصة لشراء السلع التى يساعدون فى بيعها أو إنتاجها ، كما هو الحال بالنسبة للعاملين فى المتاجر ، إذ يحصلون على خصم عن مشترياتهم من المتاجر التى يعملون بها . كما أن عمال المناجم يحصلون عادة على الفحم بلا مقابل أو بأسعار منخفضة ، وأن عمال النقل بالسكك الحديدية يتلقون عادة تصاريح مجانية لهم ولأسرهم أو تصاريح بأسعار رخيصة لتذاكر السفر بالسكك الحديدية . ونفس الوضع ينطبق على المضيفين والمضيفات والعاملين والعاملات بالخطوط الجوية وشركات الطيران المدنى. وفى بعض الأعمال أيضا يمكن الحصول على دخل إضافي فى وقت الفراغ ، كما هو الحال بالنسبة للمعلمين فى المدارس الذين يمكنهم أن يعطوا دروسا خصوصية للتلاميذ ، أو يفتحوا مدارس ليلية لهم فى غير أوقات ساعات الدراسة بالمدارس . إنما يلاحظ أن العامل المكتئب قد يتلقى اجرا نقديا أكثر انخفاضا من أجر العامل الينوى ، إلا أن العمل الذى يؤديه العامل المكتئب أنظف وأقل عناء ، فضلا عن أنه يضى عليه مكانة اجتماعية لا تتوافر للعامل الينوى .

### (٣) دخل الرفاهية إضافة إلى الأجر الحقيقي

وبالإضافة إلى مثل هذه الحالات الخاصة ، لابد من الأخذ بعين الاعتبار - عند حساب الدخل الحقيقي لأفراد الطبقة العاملة في المجتمع - أن هؤلاء الأفراد يتلقون الكثير من "دخل الرفاهية" ، وهو ذلك الدخل الحقيقي الذي يتمثل فيما توفره الدولة من الخدمات الاجتماعية ، مثل خدمات التعليم المجاني ، وخدمات الصحة العامة ، وخدمات التأمينات الاجتماعية في حالات المرض وإصابات العمل والبطالة ، وفي حالة بلوغ سن التقاعد .

### ٤-٣ التفاوت في الأجور

وعندما نكون قد أخذنا هذه العوامل في الاعتبار (القوة الشرائية لأجر النقدي ، والمزايا الصافية من العمل ، ودخل الرفاهية) ، يمكن أن نجرى تعديلا مناسباً لقيمة الأجور التي يتقاضاها العامل الأجير في معناها "الحقيقي" (الأجر الحقيقي للعامل إجمالاً) . ولكن حتى الآن لسنا في وضع نعرف معه لماذا تختلف الأجور بين مختلف الصناعات ، بل وحتى في ذات الصناعة في مختلف أرجاء المجتمع . لماذا يتقاضى العامل الزراعي أجراً أقل من أجر السباك مثلاً ؟ ولماذا يتلقى العمال المهرة عادة أجوراً أعلى من أجور العمال غير المهرة ؟ ولماذا يتقاضى عمال الطباعة في العاصمة أجوراً أعلى من نظرائهم في الأقاليم ؟

هذه كلها تساؤلات تدفعنا إلى البحث في أسباب مثل هذا التفاوت في أجور الطبقات العاملة . وعندما نتمعن في الأمر ، نرى أن نقيّم المجتمع لعمل عامل ما أعلى من تقييمه لعمل عامل آخر . نحن نرى مثلاً أن المجتمع يدفع عادة أجراً ضئيلاً لجامع القمامة ، ولكنه يعطي معدّلاً مرتفعاً للأجر إلى الجراح الماهر أو المهندس البارِع . بل وداخل الحرفة الواحدة ، قد تكون الفوارق في القدرات الشخصية مسنولة عن التفاوت في الأجور ، حيث لابد أن نتوقع للطبيب الإخصائي الأكثر مهارة أن يكسب أجراً أكبر من أجر زميله طبيب الامتياز الأقل مهارة . ولكن هذا لا يفسّر التفاوت في الأجور فيما بين مختلف الحرف ولتفسير هذا التفاوت ، ينبغي أن نكتشف كيف تتحدّد أجور الفئات المختلفة من العمال .



#### ٤-٤ كيف نتحدد الأجور؟

إن أجر العمل أى قيمة العمل - مثل كل القيم الأخرى - يتحدد حسب **القوانين العامة للعرض والطلب**، إذ تميل الأجور إلى المستوى الذى يصبح عنده الطلب على العمل وعرض العمل فى وضع توازنى . وفى أية لحظة من الوقت ، إذا ارتفع معدل الأجور لأنواع معينة من العمل ، فإن الطلب عليها من جانب أصحاب الأعمال سوف يميل إلى الانكماش ، بينما يميل عرض هذه الأنواع من العمل إلى التوسع ، إذ يحاول المزيد من القوى العاملة الدخول إلى المهنة . من ناحية أخرى ، إذا انخفض معدل الأجور فى مهنة معينة ، فسوف يترك العمال المهنة توجهوا إلى مهنة أخرى ، بينما يميل أصحاب الأعمال إلى توظيف المزيد من العمال لكى يجنوا ثمرة هذا المعدل المنخفض للأجور . بعبارة أخرى فإن انخفاض سعر (أجر) العمل يدعو إلى زيادة الكمية المطلوبة من العمل (من جانب أصحاب الأعمال) وإلى نقص الكمية المعروضة من العمل (من جانب العمال) . وعلى العكس فإن ارتفاع سعر (أجر) العمل يدعو إلى نقص الكمية المطلوبة من العمل وإلى زيادة الكمية المعروضة من العمل . ومن هنا يتضح أن استجابة الكمية المطلوبة والكمية المعروضة من العمل للتغيرات فى سعر (أجر) العمل هى على غرار استجابة الكمية المطلوبة والكمية المعروضة من أية سلعة للتغيرات فى سعر هذه السلعة على نحو ما أوضحناه فيما سبق عند شرح قوانين العرض والطلب.

(١) **العلاقة بين الأجور والإنتاجية الحدية فى جانب الطلب على العمل**  
فى **جانب الطلب** (أى جانب صاحب العمل) نتحدد الأجور **"بالإنتاجية الحدية للعمل"** . إذ بالنسبة لعنصر العمل - كما هو الحال بالنسبة لعناصر الإنتاج الأخرى - فإن إنتاجية كل وحدة إضافية موزعة من العمل ، فى أى نوع من الإنتاج ، تتناقص بعد بلوغ نقطة معينة تطبيقاً لقانون الغلة المتناقصة السابق الإشارة إليه.

ولنبحث الآن فى وضع أحد أصحاب الأعمال الذى يقوم بتوظيف الأفراد للعمل فى مصنعه ، استرشاداً بما يحققه كل عامل إضافى من إضافة إلى الناتج الكلى من السلعة (أو ما سُمى بالناتج الحدى) . وهنا نلاحظ أنه - بعد نقطة معينة - يضيف كل عامل إضافى ، موظف فى المصنع ، كمية إلى الناتج الكلى من السلعة (لناتج الحدى لهذا العامل) أقل من الكمية التى يضيفها العامل السابق (الناتج الحدى للعامل السابق) . ويستمر الوضع كذلك

إلى حين الوصول إلى المرحلة التي لا يضيف عندها العامل الأخير ، الموظف فى المصنع ، إلا الكمية من السلعة التي تكاد أن تتعادل قيمتها السوقية (أى قيمة الناتج الحدى للعامل الأخير) مع الأجر المدفوع له . ومن الواضح أنه ليس من المجزى لصاحب العمل أن يوظف مزيدا من العمال بعد هذا العامل "الحدى" ، وأن القيمة السوقية للكمية التي ينتجها العامل "الحدى" من السلعة هي قيمة "الناتج الحدى" التي تتعادل مع أجر العامل الحدى ، أو مايسمىها الاقتصاديون "الإنتاجية الحدية الإيرادية" (الإنتاجية الحدية معبرا عنها تعبيرا نقديا) .

وبما أن صاحب العمل يدفع أجورا متساوية لكل العمال من فئة معينة، فإنه يستتبع ذلك أن أجور كل العمال فى أية فئة من العمل تتعادل "الإنتاجية الحدية الإيرادية" لذلك العمل ، أى قيمة الناتج الإضافى (الحدى) الذى يتحقق من توظيف العامل "الحدى" (الأخير) الذى يكاد يستأهل توظيفه. كذلك فإن المنافسة بين أصحاب الأعمال على مورد معين من العمل تمهد السبيل لهذا التوازن بين الأجور والإنتاجية الحدية للعديد من الموظفين من العمال . بعبارة أخرى : إن الطلب على العمل من فئة معينة فى صناعة معينة يتحدد بالطلب الكلى على هذا العمل من جانب كل أصحاب الأعمال فى هذه الصناعة . وإذا كان معدل الأجر فى مستوى أننى من الإنتاجية الحدية الإيرادية لقوة العمل لدى أى صاحب عمل من هؤلاء ، فسوف يكون من المجزى له أن يوظف المزيد من العمال . وعلى ذلك فإن كل صاحب عمل سوف يحاول أن يوظف ذلك العدد الذى تتعادل عنده الإنتاجية الحدية الإيرادية مع الأجر السائد . والآن لوحدث أن هذا الطلب الكلى على العمل من فئة معينة يربو على العرض الكلى للعمل المقدم عند ذلك المستوى من الأجر ، فإن المنافسة بين أصحاب الأعمال على هذا المورد المعين من العمل سوف يرفع من معدل الأجر . أما لو أن العرض الكلى للعمل يربو على الطلب الكلى على العمل عند مستوى معين من الأجر ، فإن معدل الأجر سوف ينخفض بسبب المنافسة بين العمال الباحثين عن العمل .

والجدير بالذكر أن مبدأ الإنتاجية الحدية لا يتضمن أن أى صاحب عمل سوف يطرد العمال ، أو يوظف المزيد من العمال ، حالما يكون هناك تباين بين مستوى الأجور والإنتاجية الحدية الإيرادية ، وذلك لسببين :

- أولا : إنه ليس من السهل قياس الإنتاجية الحدية فى أى وقت ،
- ثانيا : إن طرد العمال قد يقضى إلى نوع من الخلل فى تنظيم المنشأة .

ومن هنا يمكن القول إن الإنتاجية الحدية مجرد "مرشد" لصاحب العمل بالنسبة للوقت الذي سوف يكون عنده من المريح له أن يجري تغييراً في قوة العمل ، وأن السرعة التي يتصرف على مقتضاها في تغيير قوة العمل تتوقف على الظروف المحيطة بالمنشأة .

(٢) العلاقة بين الأجور والمستوى المعيشي للعمال في جانب عرض العمل  
أما في جانب العرض (جانب العامل) فإن هناك حداً أدنى للأجر الذي سوف يقبله العامل ، وهذا الحد الأدنى للأجر يمثل تكلفة الحفاظ على مستوى المعيشي المألوف ، أي مقدار الضروريات ووسائل الراحة في المعيشة والكماليات التي يعتاد على التمتع بها . وسوف يصرّ العامل على هذا الحد الأدنى للأجر في المدى الطويل وفي ظروف المنافسة . وعلى الرغم من أنه - بسبب تصرف أصحاب الأعمال - سوف تميل الأجور - في المدى القصير - إلى التعادل مع الإنتاجية الحدية للعمل معبراً عنها تعبيراً نقدياً (الإنتاجية الحدية الإيرادية) ، فلا بد أيضاً للأجور في المدى الطويل أن تكون من الكفاية بحيث تحافظ على مستوى المعيشة الذي يعتاد عليه العمال ، وإلا فإن عرض ذلك النوع من العمل سوف يميل إلى التناقص ، حيث يترك العمال المهنة ويحاولون احتراف مهنة أخرى ، بينما لا يتشجع الشباب على دخول مثل هذه المهنة .

الآن فقد وضحت الرؤية تماماً ، فالأجور هي "سعر" العمل الذي يتحدد بالطلب الكلي على العمل والعرض الكلي للعمل من فئة معينة - شأن العمل شأن أية سلعة متداولة في السوق - وبهذه المثابة ، فإن الإنتاجية الحدية - كما تقاس بالعلاقة بين عرض العمل والطلب على العمل - قد تكون منخفضة أحياناً ومرتفعة أحياناً أخرى . إذ بالنسبة لبعض فئات العمل ، حيث يكون هناك تزاحم على فرص العمل (كما هو الحال بالنسبة لوظائف العمالة غير الماهرة) ، فإن العامل يتقاضى أجراً منخفضاً لأن الإنتاجية الحدية تميل إلى أن تكون منخفضة ، حيث يكون الطلب على العمل نادراً بالنسبة لعرض العمل . أما في تلك الصناعات حيث يكون عرض العمل نادراً بالنسبة للطلب عليه (كما هو الحال بالنسبة لوظائف العمال المهرة) فإن العامل يتقاضى أجراً مرتفعاً لأن الإنتاجية الحدية تكون مرتفعة .

ويمكن الآن أن نرى بوضوح لماذا يتلقى العمال المهرة أجوراً أعلى من أجور العمال غير المهرة . أما السبب في مثل هذا التفاوت في أجور العمال فهو أن كثافة الطلب على خدمات العمال المهرة ، بالنسبة للعرض المتاح من هذه الخدمات ، أكبر من كثافة الطلب على خدمات العمال

غير المهرة بالنسبة للعرض المتاح من هذه الخدمات . بعبارة أخرى : إن الإنتاجية الحدية للعمال المهرة هي عادة أكبر من الإنتاجية الحدية للعمال غير المهرة .

**٤-٥ المزايا الصافية وقيود المهنة إنعكاس للتفاوت في الأجور**  
في ضوء ماتقدم ، يمكن القول بأن التفاوت في أجور مختلف فئات العمال ترجع أساساً إلى العلاقة بين الطلب على العمل لكل فئة وحجم كل فئة أي عرض العمل في تلك الفئة . ولكن لو أمعنا الفكر ، فإن التفاوت في الأجور قد يكون مرده إلى المزايا الصافية للمهنة أو إلى قيود المهنة ، مما يؤثر بدوره على جانبي الطلب على العمل والعرض للعمل في أية فئة معينة .  
(١) *المزايا الصافية*

وإذا كانت المنافسة حرة تماماً ، فإن التفاوت في الأجور يعكس تفاوتاً في "المزايا الصافية لكل مهنة" . هذه المزايا الصافية تتحدد بالعوامل التي سبق أن أشرنا إليها في صدد مناقشة الأجور الحقيقية ، وهي طلاوة المهنة ، وتوقعات النجاح ، وطول يوم العمل . مثال ذلك أن العامل المكتبي في مجال الخدمة المدنية قد يتقاضى أجراً أقل من أجر عامل المناجم ، لأن المزايا الصافية التي يتمتع بها العامل المكتبي من حيث طلاوة المهنة وتوقعات النجاح ، تعوّضه عن هذا الانخفاض النسبي في أجره النقدي ، بمعنى أن هذه المزايا هي بمثابة إضافة إلى أجره الحقيقي كما أسلفنا .

ومن الجلي أن هذه المزايا الصافية هي التي تحفز العامل المكتبي إلى البقاء في مجال الخدمة المدنية ، حتى ولو كان على معرفة وثيقة بإمكانية ارتفاع أجره النقدي ، لو ترك هذا المجال ومارس العمل في صناعة التعدين . ومن الجلي أيضاً أن التفاوت في الأجور ، تبعاً للتفاوت في المزايا الصافية لكل مهنة ، يمكن أن يصحّح عن طريق تحركات العمل من مهنة إلى أخرى ، بافتراض سهولة تنقل العمال فيما بين المهن المختلفة في ظروف المنافسة .

#### (٢) *قيود المهنة وعرض العمل*

ومع ذلك فإن الحقيقة الماثلة للعيان هي أن المنافسة ليست حرة تماماً ، وأن قيوداً معينة تفرض على الدخول إلى مهن معينة ، لأنه يتعين - لممارسة هذه المهن - تحمل أعباء مالية في سبيل الحصول على المعرفة والمهارة الضرورية ، فضلاً عن اتفاق قدر من المال في فترة الإنتظار قبل أن ترد المدخولات أو الأتعاب بعد اكتساب المهارة خلال فترة طويلة نسبياً

من الوقت (كما فى حالة الطبيب أو المهندس) . هذه الحواجز - المالية والزمنية -هى عادة من القوة بحيث تكفى للحيلولة دون تدفق موارد القوة العاملة إلى مثل هذه المهن بالأعداد التى تكفى لخفض الإنتاجية الحدية لذلك النوع من العمل إلى مستوى يتعادل مع الإنتاجية الحدية للعمال غير المهرة . أما فى المهن التى لا يكون الدخول إليها صعبا ، لأن المطلوب هو قدر قليل من المهارة (كما فى حالة العمال نصف المهرة) فإن العرض المتاح هو عادة عرض واسع النطاق إلى الحد الذى ينتهى به إلى إنتاجية حدية منخفضة نسبيا . قصارى القول إن هناك عددا قليلا نسبيا من الأطباء ، لأن نفقات تدريبهم لا يمكن أن يتحملها الكثيرون ، ولكن هناك الكثير من العمال نصف المهرة لأن العمل يتطلب مهارة قليلة .

ويجدر التنويه إلى أن العمال المهرة يحصلون على الأجور المرتفعة نسبيا لا لأنهم قد اكتسبوا المهارة اللازمة لمهنتهم فحسب ، بل أيضا لأن اكتساب تلك المهارة قد وضع حداً للمعروض منهم فى سوق العمل . أما العمال غير المهرة فإنهم يتلقون أجورا منخفضة نسبيا ، لا لأن حرفهم ليست فى حاجة لمهارة ، بل لأن عدم ضرورة المهارة يسمح للمعروض منهم فى سوق العمل بالزيادة بسرعة . ولقد توضح فيما سبق أن سعر أية سلعة هى قيمتها التبادلية معبرا عنها بالنقد ، وإذا كانت السلعة هى العمل ، فإن سعر العمل هو الأجر ، وأن هذا الأجر يقيس قيمة العمل ، والقيمة هى معدل القابلية للتبادل ، وليست خاصية متأصلة فى الشئ الذى جرى تقييمه . ومن هنا يمكن تقمى قيمة العمل على وجهها الصحيح ، معبرا عنها فقط بالطلب منسوباً إلى العرض . لو أن الأطباء عديدون مثل العمال بالنسبة للطلب على خدماتهم الطبية ، فإن أتعابهم (أجورهم) قد تكون عند مستوى منخفض . وعلى النقيض من ذلك ، لو أن العمال نادرون ، مثل الأطباء ، بالنسبة للطلب على خدماتهم ، فإن أجورهم قد تكون عند مستوى مرتفع ، حتى ولو أن العمل لا يتسم بالمهارة .

### (٣) قيود المهنة وأجور التمام

ولعلنا نتقهم الآن - عندما نأخذ فى اعتبارنا مبدأ الإنتاجية الحدية - لماذا يكسب بعض الرجال من الأجور أقل مما يكسبه رجال آخرون ، بل ونتقهم أيضا لماذا قد يكسب النساء من الأجور أقل مما يكسب الرجال . الحقيقة أن كل المهن ليست مفتوحة للرجال والنساء على قدم المساواة فى كثير من المجتمعات . ذلك أن الحواجز البدنية والقانونية والعرفية تعمل عملها فى حصر النساء فى مدى صغير نسبيا من المهن . وهذا يعنى أنه فى

مهن كثيرة مفتوحة للنساء يكون عرض العمل كبيراً نسبياً والإنتاجية الحديثة منخفضة نسبياً ، والإنتاجية الحديثة المنخفضة - كما رأينا - تعنى أجوراً منخفضة .

إن مربية الأطفال قد تتقاضى أجراً أقل من أجر شقيقها العامل فى منجم الفوسفات ، لا لأن هذه المربية غير قادرة جسمانياً على تحمل مشاق مهنة التعدين ، بل لأن عرض مربيات الأطفال بالنسبة للطلب عليهن أكبر من عرض عمال المناجم بالنسبة للطلب عليهم . وكلما اتسع مدى المهن المفتوحة للنساء ، فمن المتوقع أن ترتفع أجورهن .

#### ٤-٦ نقابات العمال والأجور وساعات العمل

تعرف النقابة العمالية بأنها "اتحاد دائم من مكتسبى الأجور بغرض المحافظة على وضعهم الاقتصادى أو تحسينه" . وفى كثير من المجتمعات ، تفرض هذه النقابات تأثيراً كبيراً على الأجور وظروف العمل . ومن الناحية التاريخية ، كانت باكورة هذه الاتحادات هى "النقابات الحرفية" التى كانت العضوية فيها مقصورة على أولئك الذين ينتمون إلى حرفة معينة مثل أعمال النسيج أو أعمال البناء . تلى ذلك من حيث التسلسل الزمنى "النقابة الصناعية" لتضم كل أولئك الذين يعملون فى صناعة أو خدمة ما ، مثل تعدين الفحم ، أو النقل بالسكك الحديدية . أما الشكل الثالث من هذه الاتحادات فهو "النقابة العامة" التى تضم العمال غير المهرة والعمال نصف المهرة والعمال العموميين فى مختلف العديد من الصناعات مثل عمال الموانئ وعمال الطرق .

#### (١) نقابات العمال والأجور

أما المدى الذى يمكن عنده للنقابات العمالية أن تؤثر فى الأجور ، فإنه يتوقف على عاملين :

• مرونة الطلب على المنتج .

• نسبة نفقات الأجور إلى النفقة الكلية .

لأن الطلب على المنتج هو طلب كبير المرونة (بمعنى أن ارتفاعاً يسيراً فى سعر المنتج يؤدى إلى هبوط كبير فى الطلب عليه) ، وأن نفقة الأجور تشكل نسبة عالية من النفقة الكلية لإنتاج هذا المنتج ، فإن سلطة النقابات العمالية فى رفع الأجور فى الصناعة المعينة هى سلطة محدودة إلى حد بعيد ، لأن أية زيادة فى الأجور سوف تضغط على النفقات والأسعار

وتدفعها إلى أعلى ، وهذه الأسعار المرتفعة سوف تميل إلى الهبوط بمستوى الطلب على المنتج بدرجة كبيرة (لأن الطلب كبير المرونة) . ومن هنا فسوف تكون النتيجة هي البطالة بين أعضاء النقابة العمالية .

لا يمكن إذن زيادة الأجور باستمرار إلى أبعد مما يمكن للصناعة أن تقدمه كمدفوعات للأجور . يمكن للنقابة العمالية أن ترفع الأجور في أية صناعة معينة إلى المستوى الذى تبرره الإنتاجية الحدية للعمال ، حيث تصل الأجور إلى ذلك المستوى الذى لم تبلغه من قبل . ومع ذلك فإن نقابة عمالية قوية قد تدفع الأجور إلى أبعد من هذا المستوى ، ولكن هذا لا يمكن تحقيقه إلا على حساب الأرباح ، أو على حساب المستهلك . ومن ثم إذا تناقصت الأرباح إلى ما هو أدنى من المستوى المعتاد ، فإن عنصرى التنظيم ورأس المال قد يتركان الصناعة . أما إذا رفعت الأسعار ، فإن التأثير على المستهلك سوف يعتمد على طبيعة الطلب على المنتج أى ما إذا كان الطلب عليه مرنا أو غير مرن .

ومن ثم فإن الأجور ، في نهاية الأمر ، تتوقف على كفاءة الصناعة . قد يمكن لنقابة عمالية أن تسهم في الارتفاع بمستوى تلك الكفاءة الصناعية ، ولكن تأثيرها الحقيقى على الأجور يتوقف على القدرة على ضمان ممارسة أعضاء النقابة لمبدأ "الأجر المتساوى للعمل المتساوى" . وتدل الممارسات العملية للنقابات العمالية في بلدان كثيرة أنها كانت - ولا تزال - ذات فعالية في رفع المعدل العام للأجور وفي "تسميط" المعدلات المنفوعة للأجور فى أرجاء الصناعة برمتها ، وبذلك تحول دون الاستغلال الفردى .

قصارى القول أنه يمكن للنقابة العمالية أن تضمن للعمال حصولهم على نصيبهم العادل من قيمة منتج الصناعة - مقاساً بالإنتاجية الحدية الإيرادية- وإذا تحسنت ظروف صناعة ما فى أوقات الرخاء ، يمكن للنقابة أن تطلب نسبة من الزيادة فى الأرباح للعمال . ولكن لو أنه لم تتحسن ظروف صناعة ما ، فلا يمكن لمنشآت هذه الصناعة أن تدفع أجوراً أكثر ارتفاعاً ، بصفة دائمة ، مهما كانت قوة النقابة .

## (٢) نقابات العمال وساعات العمل

كما كشفت الممارسات العملية فى مجال النشاط الصناعى أن التوتر المترافق الذى يدفع إليه الإسراع فى الإنتاج ، وتطور النظام الآلى للصناعة تطوراً واسع المدى ، قد أدت إلى تكثيف طلب العمال على خفض ساعات العمل . وفى ذات الوقت ، فإن رثابة الحياة الصناعية الحديثة والاهتمامات المتزايدة - من جانب الطبقات العاملة - بالسياسة والأدب والفنون

والرياضة، تعمل على زيادة الاتجاه نحو طلب المزيد من الاستمتاع بوقت الفراغ .

حقيقة إن نقص ساعات العمل قد يكون له ما يبرره من الناحيتين النفسية والأدبية ، حتى لو انطوى ذلك على خسارة اقتصادية تتمثل في نقص حجم الإنتاج الصناعي . بيد أن الدراسات الحديثة قد كشفت - بما لا يدع مجالاً للشك - عن أن ثمة تبريراً اقتصادياً لقضية الساعات المخفضة للعمل . إذ دلت هذه الدراسات على أنه عندما تنخفض ساعات العمل ، فقد تتحقق وفور الإنتاج ، وتزول حالة الإجهاد بين العمال ، وينخفض عدد إصابات العمل ، فضلاً عن استخدام رأس المال الثابت فى الصناعة بصورة أكثر كفاءة من الناحية الاقتصادية ، الأمر الذى يفضى ، فى النهاية ، إلى زيادة الناتج من السلعة أو الخدمة ، وبتكلفة أقل عن كل وحدة . ومن الناحية العملية، فإن الاعتراف بالمزايا الاقتصادية العائدة من زيادة وقت فراغ العامل لا يتمثل فى نقص عدد ساعات العمل الأسبوعى ، أو عطلة نهاية الأسبوع لمدة يومين بدلاً من يوم واحد فحسب ، بل يتمثل أيضاً فى الترتيبات الموضوعية فى فروع كثيرة من الصناعة فيما يخص "الإجازات الدورية المدفوعة الأجر" .

\* \* \*



# القسم الثاني

## الفصل الخامس

### عنصر الأرض

#### ١-٥ مفهوم الربيع

في الاقتصاد التحليلي ، يشير مصطلح "الربيع" إلى دفع مبلغ معين نظير استخدام عنصر من عناصر الإنتاج يكون المعروض منه ثابتاً ، وهو ما يُعرف باسم "ربيع التدرية" .

أما المفهوم الشائع للربيع ، في تطبيقه العملي ، فهو دفع مبلغ معين نظير استخدام الأرض كعنصر من عناصر الإنتاج الأربعة ، وأما مقدار المبلغ المدفوع بالنسبة لأية رقعة من الأرض ، فإنه يختلف من رقعة إلى أخرى بسبب الفوارق في خاصيتين لعنصر الأرض : "الخصوبة" و "الموقع" . في الريف حيث تستخدم الأرض للأغراض الزراعية ، فإن "الخصوبة" هي العنصر الرئيسي المحدد للمبلغ المدفوع من أجل استغلالها ، حيث أن المزارع - المستغل للأرض - يأخذ في اعتباره بعناية طبيعة التربة ووسائل الري والصرف لأية رقعة من الأرض يفكر في استثمارها . وبطبيعة الحال سوف يدفع المزارع "ربيعاً" أعلى لقطعة أرض أكثر خصوبة مما يدفعه لقطعة أرض أقل خصوبة ، إذ أنه يُحتمل كثيراً أن تعطى قطعة الأرض الأكثر خصوبة عائداً أكبر باستغلالها في الإنتاج الزراعي ، وما يستتبع ذلك من الإنفاق على عنصرى العمل ورأس المال في سبيل هذا الاستغلال .

كما يأخذ المزارع في اعتباره "موقع الأرض" ، ومع "بقاء الأشياء الأخرى على حالها" ، فإنه سوف يختار تلك الأرض التي تتميز بموقعها

بالقرب من الأسواق التى يمكن أن تستوعب ناتجه الزراعى . وعادة ما يدفع المزارع "ربعا" للأرض القريبة من مدينة أو من محطة سكة حديدية أو طريق فرعى ، أعلى من الربيع الذى يدفعه نظير استخدام أرض بعيدة عن محطة سكة حديدية أو نهر أو مدينة لا يمكن الوصول إليها إلا بمشقة . وغير خاف أن بُعد الأرض عن سوق المدينة أو محطة السكك الحديدية أو مجرى النهر إنما ينطوى على تحمل المزارع لتكلفة لا يستهان بها فى نقل الطعام والموارد الضرورية إلى مزرعته ، أو نقل الناتج الزراعى من المزرعة إلى السوق ، وفى مثل هذا الوضع فإن الربيع الذى سوف يرغب المزارع فى دفعه نظير استئجار المزرعة سوف يكون منخفضا نسبيا .

فى المدن ، من ناحية أخرى ، حيث تُستخدم الأرض عادة فى بناء المساكن والمتاجر والمكاتب والمصانع ومخازن البضائع ، أو تُستخدم فى تمهيد الطرق ، وأرض الملاعب ، وأرض المتنزّهات والملاهى ، فإن الموقع يحتل المرتبة الأولى من الأهمية ، وذلك لأن الأرض التى تُستخدم لأى من هذه الأغراض لا تحتاج لأن تكون أرضا خصبة ، ولكنها لابد أن تكون فى موقع ملائم للغرض الذى تُطلب الأرض من أجله ، بمعنى أن تكون "من السهل الوصول إليها" . وكلما كانت الأرض أكثر سهولة فى الوصول إليها ، كان الطلب عليها أكبر والربيع العائد عنها أكبر . ومن هنا فإننا نجد أن مدفوعات الربيع فى وسط مدينة ما أكبر من مدفوعات الربيع فى الضواحي أو فى القرى المجاورة .

## ٢-٥ أنواع الربيع

ولأن الأرض نادرة فهناك استخدامات متنافسة لها ، شأنها شأن الاستخدامات المتنافسة لأى عنصر من عناصر الإنتاج ، إذ لا يمكن استخدام أى عنصر إنتاجى لأى غرض معيّن إلا إذا أمكن سحبه من استخداماته الأخرى ، ولذلك فلا بد أن تُدفع له مكافأة تعادل على الأقل ما يمكن أن يكسبه العنصر ، لو أنه كان قد استخدم فى إنتاج سلعة أخرى .

### ١/٢-٥ الربيع التفاضلى

وبوجه عام فإن الوضع السابق ينطبق على الأرض مثلما ينطبق على أى عنصر آخر من عناصر الإنتاج . ولكن الاقتصاديون الكلاسيك - ومن بينهم دافير ريكاردو الذى ربما كان أكثرهم تألقا - قد نظروا إلى

الأرض على أساس مختلف ، حيث افترضوا أنه يمكن استخدام وحدات من الأرض لغرض وحيد فقط ، بما يعنيه ذلك من أنه لو أمكن استخدام الأرض لزراعة القمح وحده ، فإن البديل الوحيد لا استخدامها لهذا الغرض هو عدم استخدامها على الإطلاق .

وفى مثل هذا التحليل الريكاردي ، فإن ثمن الناتج الزراعى يتحدد بتفاعل قوى العرض وقوى الطلب على هذا الناتج ، ومن هنا فإن الأرض المسماة "الأرض الحدية" ، وهى الأرض الأقل خصوبة ، لا تحقق ريعاً لأن ثمن الناتج الزراعى - كما تحدده قوى السوق - يكاد أن يغطى تكلفة إنتاج هذا الناتج . أما الأرض الأكثر خصوبة فإنها تحقق "فائضاً" أو "ريعاً" يتمثل بالفرق بين ثمن الناتج وتكلفة إنتاجه . ومن هنا فإن الريع يتحدد بالثمن، ويحصل عليه مالك الأرض إذا كان هو الذى يقوم بزراعتها بنفسه ، أو بتقاسمه مع مستأجر الأرض إذا كان يعهد بزراعة الأرض إليه . ويتقاضى المالك عادة نصيبه من الريع نقداً ، وقد يتقاضاه عيناً فى صورة جزء من المحصول الزراعى .

#### ٥-٢/٢ ريع التحول

ولكن ليس هذا هو الأمر الواقع ، إذ أن الأرض غير الجيدة لزراعة القمح قد تكون ممتازة كأرض للمرعى ، وبذلك قد تحصل على ريع مرتفع مرة أخرى . كذلك فإن الأرض التى لا يمكن أن تستخدم فى زراعة القمح ، قد تؤجر بربحية إلى شركة ترغب فى بناء مصنع أو وحدات سكنية أو سوق مركزى ، من الناحية العملية ، إذن ، يمكن للأرض أن تنتقل من استعمال إلى آخر ، حيثما يكون هناك مكسب من هذا التنقل . ومع أن العرض الكلى للأرض ثابت ، فإن المعروض من الأرض - بالنسبة لأى استعمال معين - يمكن أن يزيد مع زيادة الطلب على منتجات هذه الأرض فى هذا الاستعمال المعين ، وذلك من خلال تحول الأرض من الاستعمالات البديلة الأخرى إلى هذا الاستعمال المعين . وعلى العكس ، فإن عرض الأرض - بالنسبة لأى استعمال معين - سوف ينقص مع نقص الطلب على منتجات هذه الأرض فى هذا الاستعمال المعين ، وذلك من خلال تحويل بعض وحدات الأرض إلى الاستعمالات الأخرى .

لذلك نعود ثانية إلى فكرة "التكلفة الحقيقية" التى سبقت الإشارة إليها . إن للأرض تكلفة حقيقية ، مثلها مثل أى عنصر آخر من عناصر الإنتاج ،

حيث لا يمكن إنتاج سلعة ما إلا على حساب سحب الأرض من إنتاج سلع أخرى ، ومن ثم فإن التكلفة الحقيقية هنا تتمثل في الحرمان من إنتاج هذه السلع الأخرى . وهنا فإن التكلفة الحقيقية ، في هذا المعنى ، تقيس "الريـع" الذي يتعين ، في الواقع ، دفعه للهيمنة على أية وحدة من الأرض وتخصيصها لاستعمال معين على حساب استعمالاتها الأخرى .

أما المكافأة أو الريع الذي يتعين دفعه لأية وحدة من الأرض لتحويلها من استعمال آخر إلى استعمال معين ، فمن الواضح أنها تدخل ضمن تكلفة الإنتاج ، وبالتالي تدخل ضمن ثمن الناتج من السلعة . وهذا الريع هو ما يسمى "ريـع التحول" . ومن وجهة نظر أية صناعة ، فإن تكلفة هذه الوحدة من الأرض - وهي ريع التحول - هي تكلفة لا بد من أن تتحملها ، وإلا فسوف لا تحصل هذه الصناعة على أى أرض لإقامة منشأتها ووحداها الإنتاجية .

وفي هذا المعنى ، فإن ريع التحول - كبند من بنود تكاليف إنتاج أية سلعة - لا بد أن يدخل ضمن ثمن عرض السلعة ، وبالتالي فإن ريع التحول يحدد الثمن ، في حين أن الريع التفاضلي في التحليل الريكاردي - السابق الإشارة إليه - هو الذي يتحدد بالثمن .

### ٥-٢/٣ الريع في المناطق الحضرية

إن الأرض التي تكون أكثر تميزاً من حيث الموقع - وهي التي تقع بالقرب من سوق أو محطة سكة حديد أو تقع في وسط المدينة ، أو يكون الأفراد أكثر تطلعا إليها - لسبب أو لآخر - إنما تحقق ريعاً أكثر ارتفاعاً من الريع الذي تحققه أرض ليست على هذا القدر من التميز من حيث الموقع . مثال ذلك : إن الريع في ضواحي مدينة كبيرة أكثر ارتفاعاً بكثير من الريع في المناطق الزراعية المحيطة بها ، بل إن هناك زيادة تدريجية في الريع ، كلما زاد اقتراب الأرض من وسط المدينة . من المشاهد مثلاً أن المعروض من الأرض في الأحياء التجارية وسط المدينة هو في أضيق الحدود عادة ، أما المواقع الأخرى في أجزاء أبعد من وسط المدينة ، فلا يمكن أن تشبع نفس الطلب . والواقع أن الطلب على الأرض في أجزاء المدينة الأكثر قرباً من مركزها ، أو على الأجزاء الأكثر عصرية ، هو طلب معين في التصاعد . ومن ثم فإن الريع المتحقق من هذا النوع من الأرض معين في الارتفاع ، مع ملاحظة أن الأسعار المرتفعة للمرتفعة للأرض ليست هي الأثر المترتب على الريع المرتفع ، بل إنها السبب في ارتفاع الريع كعائد لعنصر الأرض .

والواقع في الحياة العملية أن صاحب المتجر في وسط المدينة راغب عادة في دفع ريع مرتفع ، لأن عملاءه على استعداد لدفع أسعار أكثر ارتفاعاً مقابل امتياز التسويق في مركز تجارى لا تؤمه إلا الطبقات الثرية ، أو بسبب سرعة دوران رأس ماله في هذه المنطقة المتميزة بصرف النظر عن ارتفاع أسعار البيع من عدمه . إن قيام مثل هذا الوضع ينطوى ، بطبيعة الحال ، على فرض الأسعار المرتفعة نسبياً للسلع المتداولة في المنطقة المتميزة وسط المدينة ، أيا كان حجم الريع . يعلم ذلك تماماً كل من مالك أرض المتجر ومستأجر هذه الأرض (صاحب المتجر) . ولذلك تشدد المنافسة بين أصحاب المتاجر على استئجار أرض وسط المدينة ، مما يمهّد السبيل ، بالضرورة ، إلى الريع المرتفع .

إنما يلاحظ أن المبلغ المنفوع من المستأجر إلى المالك عن شغل وحدة سكنية لا يمثل ريعاً "صافياً" ، إذ يتكوّن جزئياً من الفائدة عن رأس المال المستثمر في إقامة المبنى السكنى ، وجزئياً من قيمة الصيانة والإصلاح ومقابل الاستهلاك مما يتحمّله عادة مالك هذا المبنى السكنى . ومن هنا يمكن القول بأنه بينما تُحقّق الأرض المستخدمة لأغراض البناء ريعاً يعادل الريع الاقتصادى الجارى للأرض الزراعية على الأكل ، فإن ما يدفعه المستأجر إلى المالك لشغل وحدة سكنية ليس ريعاً في المعنى الاقتصادى المعروف للريع ، حيث أن الريع في هذا المعنى الاقتصادى هو كما سبق بيانه :

**"نفعة نقدية في مقابل استعمال الأرض أو أى عنصر إنتاجى آخر**

**يكون عرضه ثابتاً" .**

ومن ثم فإن الريع لا يشمل أى عائد عن رأس المال المستثمر .

### ٥-٣ التغيرات في حجم الريع

وفي الحياة العملية ، هناك ثلاثة عوامل يمكن أن تؤثر في حجم

الريع الاقتصادى وهى :

- التغيرات في الطلب على المنتجات الزراعية .
  - التحسينات في فن الإنتاج الزراعى .
  - انخفاض تكاليف نقل المنتجات الزراعية إلى السوق .
- وسوف نناقش هذه العوامل الثلاثة فيما يلى :

### ٥-١/٣ التغيرات في الطلب على المنتجات الزراعية

من المشاهد عمليا أن الزيادة في الطلب على أنواع معينة من الناتج الزراعي قد تكون سببا في توفر المزيد من الأرض لإنتاج هذه الأنواع ، وبالتالي فإن ريع وحدات هذه الأرض سوف يرتفع نسبيا . وقد يترتب على ذلك أن يقل المعروض من الأرض المتاحة للاستعمالات الأخرى ، وقد ترتفع كذلك مدفوعات الريع عن هذه الوحدات الأخرى من الأرض . ولكن لو كان هناك ، في الوقت ذاته ، نقص في الطلب على المنتجات الزراعية الأخرى ، فقد لا ترتفع مدفوعات الريع عن الأرض المستخدمة في إنتاج هذه المنتجات ، بل قد تنخفض فعلا .

ولكن لو افترضنا مثلا أن ثمة زيادة في حجم السكان ، أوتقما في فن "الإنتاج الصناعي" ، الأمر الذي يمهّد السبيل إلى مستوى معيشي للسكان أكثر ارتفاعا ، مما يدعو بدوره إلى تزايد الطلب على المنتجات الزراعية عموما، فإنه يحتمل أن ترتفع مدفوعات الريع عن جميع وحدات الأرض عموما . وعلى العكس ، فإن النقص في حجم السكان ، أو في المستوى المعيشي للسكان ، قد ينجم عنه انخفاض في المدفوعات عن الريع عموما .

### ٥-٢/٣ التحسينات في فن الإنتاج الزراعي

أما التحسينات في فن الإنتاج الزراعي ، فقد تكون ذات تأثيرات سلبية على المدفوعات عن الريع عموما ، ذلك لأنه - ولو أن التحسينات قد لا تؤثر إلا في أنواع معينة من الناتج الزراعي - قد يتسنى معها إنتاج المزيد من الناتج الزراعي على أرض أقل مساحة . ومن ثم سوف يكون هناك إذن مزيد من الأرض المتاحة لأغراض أخرى ، ومن هنا فإن المدفوعات الأخرى عن الريع سوف تتناقص تبعا لزيادة المعروض من الأرض لهذه الأغراض الأخرى . في الوقت ذاته ، فإن الأساليب المحسنة في الإنتاج الزراعي تميل إلى إفادة الوحدات الأقل خصوبة بدرجة أكبر من إفادة الوحدات الأكثر خصوبة .

إنما يلاحظ أنه كلما استطاعت الأساليب المحسنة إحالة الأرض التي لم تكن من قبل تستأهل الزراعة إلى أرض مهيأة للزراعة ، فإن ريع الوحدات الأدنى خصوبة قد يرتفع عما كان عليه من قبل . فضلا عن ذلك ، قد ينشأ الريع بالنسبة للأرض "اللاريعية" ، وهى الأرض "الحدية" (الأرض التي يكاد أن يتعادل ثمن ناتجها الزراعي مع تكلفة إنتاج هذا الناتج) ، والأرض "تحت الحدية" (الأرض التي تزيد فيها تكاليف الإنتاج الزراعي

على ثمن الناتج في السوق) . ومن الواضح أنه ، وإن كانت الأرض "الحدية" والأرض "تحت الحدية" يمكن أن تنتج ناتجا زراعيا ، فإن استغلال هذه الوحدات من الأرض لا يُعتبر من قبيل الاستغلال الاقتصادي ، لأنه لا يحقق عائداً يتمثل في "قائنض" الثمن عن تكلفة الإنتاج أو ما يسمى "الربح" . كما يلاحظ أنه رغم أن مدفوعات عن الربح بصفة عامة قد تكون أكثر انخفاضاً عما كانت عليه من قبل نتيجةً للتأمينات في فن الإنتاج الزراعي ، فإن أثر هذه التأمينات قد ينعكس على مدفوعات الربح عن مختلف وحدات الأرض (الأرض الأكثر خصوبة والأرض الأدنى خصوبة) فينزح بها إلى التعادل .

### ٣-٣-٥ انخفاض تكاليف نقل المنتجات الزراعية إلى السوق

أما انخفاض تكاليف النقل فإنه يرفع من مدفوعات الربح عن الأرض التي لم يكن من السهل الوصول إليها من قبل . ولكن هذا لا يعنى أن مدفوعات الربح عن الأرض الأقل خصوبة سوف تزيد نسبياً ، بل على العكس ، فإن الأرجح أن تنخفض مدفوعات الربح من هذا النوع من الأرض نتيجةً للمنافسة من جانب المصادر الأخرى لعرض عنصر الأرض ، ونعنى بها وحدات الأرض الأكثر بعداً عن مراكز التسوق .

### ٥-٤ الزيادة غير المكتسبة والدخل غير المكتسب والإتاوة

ويجدر الآن ، في نهاية مناقشة الربح كمعاند عنصر الأرض ، أن نتحدث عن الأوضاع التي تتحقق فيها "الزيادة غير المكتسبة" في قيمة الأرض، وعن الأوضاع التي يتحقق فيها "الدخل غير المكتسب" باعتباره الزيادة غير المكتسبة في قيمة ريع الأرض ، هذا فضلاً عن الأوضاع التي تُفجع فيها دفعة من المال تسمى "الإتاوة" ، وذلك على نحو مايلي :

### ٥-٤/١ الزيادة غير المكتسبة في قيمة الأرض

عندما ترتفع قيمة الأرض - بمعزل تماماً عن استثمار عنصرى العمل ورأس المال في زراعتها - كما يحدث عادة نتيجةً لنمو سكان المدن مثلاً ، أو نتيجةً لمد خط سكة حديدية ، أو تمهيد طريق فرعى ، فإنه يقال في مثل هذه الحالة أن "زيادة غير مكتسبة" تتول إلى مالك الأرض . وهذه الزيادة في قيمة الأرض غير مكتسبة ، بمعنى أن مالك الأرض لم يفعل شيئاً يمهد السبيل إلى تحقيق مثل هذه القيمة الإضافية التي تكتسبها الأرض .

ولهذا السبب تُعتبر مثل هذه الإضافة إلى قيمة الأرض مناسبة تماماً لغرض الضريبة عليها - أي تخصيصها للدولة - لأنها ليست نتاج جهود مالك الأرض أو مالك العقار ، بل بفعل عوامل أخرى لا دخل له فيها .

٥-٤/٢ الدخل غير المكتسب (الزيادة غير المكتسبة في قيمة ريع الأرض)  
وتجدر الإشارة إلى أن الزيادة غير المكتسبة في قيمة الأرض للأسباب المشار إليها مدعاة ، بطبيعة الحال ، إلى الزيادة في قيمة ريع الأرض. ومن ثم فلو أخذنا عنصر الوقت في الاعتبار ، فإن النمو المطرد لسكان المدن، أو التوسع في تسهيلات النقل فيما بين مراكز الإنتاج ومراكز التسويق (بمد خطوط السكك الحديدية أو تمهيد الطرق الفرعية) يؤدي إلى زيادة مطردة في "قيمة" الأرض بنوعيتها (أرض البناء والأرض الزراعية) وإلى زيادة مطردة في "ريع" الأرض تبعاً لذلك . هذه الزيادة في ريع الأرض التي لا ترجع إلى جهود مالك الأرض في تحقيقها هي التي يُطلق عليها "الدخل غير المكتسب" .

#### ٥-٤/٣ الإتاوة

أما الإتاوة فهي دفعة من المال يقدمها مستغل منجم ما أو مستغل حقل بترول إلى مالك المنجم أو مالك الأرض التي يوجد فيها حقل البترول . وعادة ما تتحدد هذه الدفعة لفترة طويلة مقدماً ، وذلك بناء على تقدير يجريه المستكشف حول موارد المنجم أو حقل البترول ، وحول ناتجه السنوي خلال تلك الفترة .  
وهنا ينبغي التنويه إلى أن الإتاوة تختلف عن الربح ، حيث أن الربح في الواقع هو دفعة من المال تقدم من أجل استخدام قوى التربة غير القابلة للدمار . ولاتضار الأرض عندما تُزرع أو تُستخدم للرعي ، بل إنها تتحسن عموماً . أما التعدين أو إنتاج البترول من جهة أخرى ، فإنه يحرم الأرض من جزء من ثروتها الكامنة فيها . إذ حالما يؤخذ الفحم أو البترول ، أو القصدير ، أو الذهب من باطن الأرض ، فإنه لا يمكن استعادة هذه الثروة الكامنة في الأرض في صورها المتعددة . وعلى ذلك فإن قيمة الأرض تنخفض بصورة مناظرة لتناقص الثروة الكامنة فيها . ومن هنا يمكن القول بأن الإتاوة مزيج من عنصرين : "ريع الأرض" و "التعويض عن النقص في قيمة الأرض" المترتب على استنفاد جزء من ثروتها المعدنية .

\* \* \*



# القسم الثاني

## الفصل السادس

### عنصر رأس المال

الفائدة هي دفعة من النقود يُقَمَّمها مقرض رأس المال إلى المقرض لقاء استخدام رأس المال ، أى إنها المبلغ الذى يدفعه المقرض لرأس المال زيادة على المبلغ الأصلي الذى تم اقتراضه . لو اقترض عمرو (١٠٠٠) جنيه من البنك الوطنى لمدة سنة بسعر ١٠ ٪ ، فإنه سوف يدفع إلى البنك مبلغ (١١٠٠) جنيه فى نهاية هذه السنة . ومن الواضح أن المبلغ المضاف إلى أصل القرض ، أى ال (١٠٠) جنيه ، هو الفائدة التى يدفعها عمرو عن اقتراضه مبلغ ال (١٠٠٠) جنيه لمدة سنة . وتحسب الفائدة سنوياً ، فى العادة ، كنسبة مئوية من المبلغ الأصلي المقرض (١٠ ٪ فى المثال السابق) ، وهذه النسبة المئوية هي التى تُعرف باسم "سعر الفائدة" .

وفى دراسة موضوع الفائدة يثور تساؤلان : الأول هو لماذا تُدفع الفائدة ؟ أما الثانى فهو مالذى يحدّد سعر الفائدة ؟ وقبل الإجابة عن هذين التساولين ، ينبغى أن نتفهم ماذا يعنيه "سعر الفائدة" ، ذلك أنه فى أية جماعة توجد ، فى ذات الوقت ، أسعار عديدة مختلفة للفائدة . ففى الواقع العملى ، يمكن أن تُقرض النقود إلى الدولة بشراء أوراق مالية حكومية ونحصل على فائدة عن هذه الأوراق بسعر معيّن ، أو قد نضعها كوديعة لأجل بأحد البنوك التجارية ونحصل على فائدة عن هذه الوديعة بسعر آخر . وقد نحصل على أسعار للفائدة أكثر ارتفاعاً لو أننا نستثمر النقود فى شراء سندات صناعية تصدرها شركات القطاع الخاص .

## ٦-١ مجمل الفائدة وصافي الفائدة

ولكى نتفهم لماذا تتعدّد أسعار الفائدة عن استخدام رأس المال ، لابد أن نذكر الفرق بين مايسميه الاقتصادى "مجمّل الفائدة" ومايسميه "صافى الفائدة".

### (١) مجمل الفائدة

من الواضح أن المقرضين من نوعيات مختلفة يدفعون أسعارا مختلفة للفائدة . يمكن للحكومة مثلا أن تقترض بأسعار للفائدة منخفضة نسبيا، أما الشركات فى ميدان النشاط الخاص - وهى التى قد تتطوى عملياتها على مخاطر جسيمة فى التعرض لخسارة رأس المال المستثمر مثل شركات التعدين أو إنتاج البترول - فقد تدفع أسعارا مرتفعة للفائدة لحث الأفراد على إقراضها النقود التى تحتاجها لاستغلال مناجمها أو حقول بترولها. إذ بينما نجد أن العائد عن الاستثمار فى سندات شركة لصناعة الخبز تصل مثلا إلى ٧٪ فقط ، فقد يحصل المستثمر على ما يصل إلى ١٠٪ كعائد عن الاستثمار فى سندات شركة للتعدين أو إلى ١٥٪ كعائد عن الاستثمار فى سندات شركة لإنتاج البترول .

ولو قمنا عن السبب الذى يكمن وراء مايدفعه المقرضون من فائدة إلى المقرضين لرأس المال ، فهو أن العائد الكلى من عملية الإقراض ، أو مايسمى "مجمّل الفائدة" الذى يتسلمه المقرضون ، يشتمل على عنصرين معينين (بالإضافة إلى صافى الفائدة) وهما:

- دفعة مقابل مخاطر فقدان رأس المال المقرض .
- دفعة مقابل التعب والعناء الذى يتحمّله المقرض فى البحث عن الاستثمار المناسب .

لو أننا أقرضنا نقودنا إلى الحكومة بإيداعها فى دفاتر التوفير بمكاتب البريد ، فإننا نعرف أن نقودنا فى مأمن من المخاطر ، ولذلك فإننا نقتع بسعر فائدة منخفض . أما لو أننا أقرضنا نقودنا إلى شركة خاصة منجّجة للبترول ، فإننا نتعرض لمخاطر فقدان هذه النقود ، ومن ثم فإننا نتطلّع إلى الحصول على سعر فائدة مرتفع يدفعنا إلى الاستثمار فى مثل هذا النوع من الشركات .

### (٢) صافى الفائدة

ومن هنا يمكن القول بأن عاملى المخاطرة والمعاناة فى توجيه الاستثمار مستولان عن أسعار مجمل الفائدة فى مختلف العقود المبرمة بين

المقرضين والمقرضين . ولكن عندما نستبعد هذين العاملين ، يبقى هناك ما يمكن أن نسميه "سعر صافى الفائدة" الذى يجب دفعه حتى بالنسبة لأكثر الاستثمارات أمانا وسهولة فى وقت معين لكى يجتذب رأس المال الذى يتطلبه هذا الاستثمار . هذا السعر "الصافى" للفائدة هو الدفعة التى يحصل عليها المقرض من أجل استخدام رأس ماله فى استثمار معين بمعزل عن أية مخاطرة أو معاناة قد يكون لهذا الاستثمار دخل فيها . ومن الناحية العملية ، قد يؤخذ مثل هذا السعر الأدنى أو الصافى على أنه سعر الفائدة عن السند الحكومى ، وهو الذى لا يوجد - بالنسبة له - أى عنصر للمخاطرة أو العناء . والجدير بالذكر أن هذا السعر الأدنى "الصافى" يميل إلى التعادل بالنسبة لكل المقرضين . قد تتباين أسعار "مجمل" الفائدة كثيرا فى أى وقت معين فيما بين مختلف المقرضين ، ولكن سعر "صافى" الفائدة لابد أن يكون نفس الشيء بالنسبة لكل المقرضين ؛ نظرا لأنه لا يمكن أن يكون هناك - بالنسبة لأية سلعة فى ظروف المنافسة - إلا سعر موحد فى نفس السوق فى أى وقت معين ، والسلعة فى هذه الحالة هى رأس المال . ولارىب أن المنافسة على رأس المال فيما بين مختلف المقرضين ، وقابلية تنقل رأس المال فيما بين الاستثمارات المختلفة ، وهما عاملان يضمنان فيما بينهما المساواة فى "سعر صافى الفائدة" بالنسبة لكل الاستثمارات . أما فيما بين تلك الاستثمارات التى تتطوى على نفس المعاناة ونفس درجة المخاطرة تقريبا ، فإن "أسعار مجمل الفائدة تميل أيضا إلى التعادل" .

## ٦-٢ لماذا تُدفع الفائدة ؟

لكى نتفهم لماذا تُدفع الفائدة ، لابد من أن نستوعب تماما طبيعة وأهمية الخدمة التى يؤديها رأس المال فى الإنتاج . لقد أوضحنا فيما سبق أن رأس المال - كعنصر من عناصر الإنتاج - يتكون من سلع حقيقية : آلات ، معدات صناعية ، مواد خام أو نصف مصنوعة الخ - أو موارد يمكن تحويلها إلى مثل هذه الأشياء . غير أن هذه الأشياء ليست فى متناول الجميع ، إذ يمتلكها أفراد معينون فقط ، أو لا يمكن أن يحصل عليها إلا أولئك الذين يحوزون الأدوات المتعلقة بعمليات للتبادل ألا وهى النقود بأنواعها المختلفة ، باعتبارها قوة شرائية يمكن بموجبها حيازة رأس المال كسلع حقيقية . وكما أن ثمة طلبا على السلع الاستهلاكية "النادرة" (بوصفها سلعا موجودة فى المجتمع بكميات محدودة فهى نادرة ندرة نسبية أى بالنسبة

للطلب عليها) فهناك أيضا طلب على السلع الإنتاجية وبهذه المثابة فهو طلب على رأس المال بوصفه عنصرا إنتاجيا نادرا ، ومن ثم فإنه يفرض سعرا ، وهذا السعر هو الفائدة ، وبدون رأس المال هذا لا يمكن المضى في الإنتاج. وعلى ذلك فإن المنتج الذى يرغب فى رأس المال للمضى فى ممارسة نشاطه الإنتاجى لابد أن يدفع من أجله بنفس الطريقة التى يدفع بموجبها للعمل أو الأرض .

لو أن ممتنعنا أو رجل أعمال يرغب فى أن يستأجر آلة - آلة غزل أو آلة نسيج مثلا - للمضى فى إنتاج الغزل أو المنسوجات ، فلا بد أن نتوقع منه أن يدفع النقود من أجل استئجار الآلة . ولو قرّر أن يقترض النقود لى يشتري تلك الآلة ، فلا بد أن نتوقع منه ، فى مثل هذه الحالة أيضا ، أن يدفع لقاء استئجار النقود التى تجعل عملية الشراء ممكنة .

ورغم أنه يبدو معقولا وعادلا ، فى نظر البعض ، أن يلتزم الناس بأن يدفعوا من أجل استخدام رأس المال ، فإن الإغريق القدماء وفلاسفة الرومان اعتبروا دفع الفائدة أمرا لا مبرر له . أما فى العصور الوسطى ، فقد ذهبت الكنيسة فى المجتمع الغربى إلى حد أبعد من ذلك ، إذ حرّمت إقراض النقود بفائدة ، وكان مرد هذا الاتجاه إلى أن الفائدة عن رأس المال المستأجر كانت قليلة فى تلك الأيام ، وكذلك إلى أن إقراض النقود كان لغير المحظوظين من أفراد المجتمع ممن أعوزتهم النقود فى سد متطلبات الحياة ، وغالبا ما كان ذلك مصحوبا بتحكم المقرض فى المقرض وإيذانه . ولعل مسرحية "تاجر البندقية" الشهيرة لمؤلفها وليام شكسبير كانت انعكاسا للأوضاع القائمة وقتذاك فى صدد عمليات استئجار النقود ، ومدى تحكم المرابين وإيذانهم لمن وقعوا فريسة لهم .

ثم جاء الإسلام ليحرّم التعامل بالربا (استئجار النقود بفائدة) أيا كانت صورته أو معدلاته ، وذلك منعا لاستغلال الإنسان للإنسان . ولذلك فإن المجتمع الإسلامى - فى تطبيقه لأحكام الشريعة الغراء - هو مجتمع "لاربوى" بمعنى أن المعاملات النقدية والمصرفية تجرى بعيدا عن تقاضى أية فائدة ، وأن القروض التى تمنحها المؤسسات المصرفية هى قروض بلا فائدة ، كما يجرى عليه العمل فى البنك الإسلامى للتنمية فى المملكة العربية السعودية ، وبنك فيصل الإسلامى بجمهورية مصر العربية ، وغيرهما من البنوك الإسلامية العديدة والمنشرة فى أرجاء المجتمعات الإسلامية . ومع ذلك فعندما نمت وتطورت الصناعة والتجارة فى المجتمعات الغربية ، حيث يسود نظام الملكية الخاصة فى ظل الاقتصاد الحر ، نشأ

هناك طلب على استخدام رأس المال لأغراض الإنتاج . وتدرجاً أصبح احتمال الفائدة ظاهرة واضحة في مختلف ميادين الأعمال ، واعتبرت الفائدة ، في النهاية ، أن لها ما يبررّها ، بل وإن لها ضرورتها ، ما دامت المحافظة على نظام الملكية الخاصة ركيزة أساسية في المجتمع الرأسمالي ، وكان من المسلم به أن رأس المال هو عنصر جوهري من عناصر الإنتاج .

وهكذا أصبح الاعتقاد السائد في هذه المجتمعات الغربية أن أية معاملة تجرى القيام بها في ميادين الأعمال بصورة سليمة من أجل إقراض النقود لأغراض إنتاجية هي ذات فائدة لكل من المقرض والمقرض ، وأن رأس المال المقرض - عندما يستخدمه المنظم بالتضافر مع عناصر الإنتاج الأخرى - يولد في النهاية مزيداً من موارد السلع والخدمات . ومن هنا فإن مالك رأس المال يستحق جزءاً من الزيادة في الموارد التي أضحت ممكنة باستخدام رأس المال ، وذلك في صورة فائدة مدفوعة إليه هي بمثابة مكافأة أو تعويض له ما يبرره نظير حرمانه من التمتع المباشر برأس ماله . ومن ثم تبرز ، فيما يلي ، حقيقتان فيما يخص سعر الفائدة كعائد لعنصر رأس المال :

#### **أولاً : إن نفع الفائدة عن رأس المال هو لأنه منتج**

في ضوء ما تقدم فإن المقرضين في المجتمعات الربوية راغبون في دفع فائدة عن رأس المال المقرض ، لأنهم بهذا رأس المال يهيمنون على السلع والخدمات التي يستفيدون من استخدامها . وتؤكد الغالبية العظمى من القروض لدفع عمليات الإنتاج ، إذ باستخدام رأس المال المقرض ، يمكن للمنتجين المقرضين شراء الآلات والمواد الخام ، وتشديد المصانع ، واستئجار العمل ، وبمساعدة مثل هذه العناصر يمكن لهؤلاء المنتجين إنتاج سلع ذات قيمة سوقية أكبر بكثير من المبلغ المقرض من النقود .

فضلاً عن ذلك فإن الحاجة تمس إلى رأس المال ، لأن الإنتاج يستغرق بعض الوقت ، بمعنى أن هناك فاصلاً زمنياً بين شراء الوحدة الصناعية والمواد الخام واستئجار العمل وبين ظهور السلعة في السوق بعد الانتهاء من إنتاجها . ولن يحدث إلا عندما تباع السلعة في السوق أن يسترد المنتج النقود التي سبق أن أنفقها على إنتاج السلعة . ولتجاوز هذا الفاصل الزمني ، فلا بد للمنتج أن يواجه أحد أمرين :

- إما أن يكون هو نفسه قد ادخر النقود .
- وإما أن يتحتم عليه أن يبحث شخصاً ما ، كان قد ادخر ، أن يقرضه النقود .

فإذا لم تكن لدى المنتج نفسه مدخرات ، فإن هيمنته على الموارد الحقيقية ، باستخدام مدخرات شخص آخر ، إنما تعنى أنه يمكنه بهذه المدخرات أن يحرك العمليات الإنتاجية التى يتوقع من ورائها أن يستخلص مكسبا صافيا . وفى ضوء هذا الواقع ، فإن المنتجين على استعداد دائما لأن يدفعوا إلى المقرض جزءا من قيمة الناتج المتوقع من استخدام رأس ماله ، ذلك لأنهم لا ينتجون ما يكفي لدفع قيمة القرض فحسب ، بل أيضا لأنه يمكنهم إنتاج ما يكفي لأن يدفعوا لأنفسهم مقابل جهودهم الخاصة وتنظيمهم للعملية الإنتاجية . وعلى ذلك فإن رأس المال يسمم بصورة فعالة فى عمليات إنتاج مختلف السلع والخدمات التى تشكل الناتج القومى ، إذ يتعاون مع عناصر الإنتاج الأخرى فى تحقيق ذلك . ومن هنا صار التأكيد ، من جانب الاقتصاديين الغربيين ، على عبارة فحواها "أن المقرضين يدفعون الفائدة لقاء استخدام رأس المال ، وهم يدفعونها لأن رأس المال منتج" .

**ثانيا : إن المقرضين يحصلون على الفائدة كحافز إلى الادخار**  
يتوقع المقرض من جانبه أن يتقاضى مقابل الخدمة التى يؤديها ، والأرجح كثيرا أن يعزف المقرضون ، أصحاب رأس المال ، عن تأجيل تمتعهم المباشر برأس مالهم فى الوقت الحاضر ، إذا لم ينالوا تعويضا مناسباً عن هذه التضحية . لا يكفي أن هؤلاء سوف يحصلون على رأس مالهم ثانية فى المستقبل ، إذ لابد من تعويضهم عن الحرمان فى الوقت الحاضر من الاستخدام المباشر لما فى حوزتهم من رأس مال . قد يفضل الكثيرون أن ينفقوا بدلا من أن يذخروا أموالهم ، ومن ثم فإن الأمر يتطلب شيئا ما يحثهم على أن يذخروا بدلا من أن ينفقوا . وبالنسبة لنا عموما ، قد يكون الحاضر أكثر أهمية وواقعية بكثير من المستقبل ، بحيث أننا نميل إلى أن ندع المستقبل يرفع نفسه .

إن الفائدة إذن هى الحافز الذى يقنمه المجتمع الربوى لكى يقدم الناس على ادخار رأس المال الذى يحتاجه المجتمع . حقيقة إن البعض قد يذخر دون حافز الفائدة ، إذ قد نجد اناسا كثيرين يودعون مدخراتهم فى المصارف بغض النظر عن الفائدة التى يحصلون عليها . وفى غيبة حافز الفائدة ، قد لا توفر مثل هذه المدخرات للمجتمعات المعاصرة ما يكفي لتمويل ماتحتاجه من الاستثمارات . كما أن المنافسة بين المقرضين على العرض المحدود والمتاح من رأس المال هى الباعث إلى دفع سعر للفائدة عن رأس المال المقرض ، وكما أن هناك سعرا موحدًا لنفس السلعة فى السوق التنافسية ، فإن هناك أيضا سعرا موحدًا للفائدة عن رأس المال يدفعه

المقترضون من فئة معينة إلى المقترضين، حتى ولو كان بعض المقترضين قد ادخر دون توافر "حافز الفائدة".

### ٦-٣ سعر الفائدة كمنظم لتوزيع رأس المال

وبما أن عرض رأس المال محدود ، فإن سعر الفائدة يؤدي وظيفة هامة في توجيه هذا العرض المحدود من رأس المال إلى القنوات المختلفة ، حيث يمكن استخدامه بأكبر قدر ممكن من الربحية . ومن ثم فإن سعر الفائدة يُعتبر المنظم التلقائي لتوزيع رأس المال في المجتمع . إذ أن أولئك المنظمين ، ممن يستطيعون استخدام رأس المال بأعلى درجة من الربحية ، يعرضون أعلى سعر للفائدة ، ومن هنا فإن لدى هؤلاء فرصة أفضل في الحصول على ما هو متوافر من رأس المال . أما أولئك المنظمون الذين يعزفون عن استخدام المزيد من رأس المال ، أو أولئك الذين يستخدمونه بدرجة طفيفة ، فإنهم سوف لا يدفعون أية فائدة للحصول عليه ، أو أنهم لا يدفعون إلا سعرا متدنيا للفائدة . وعلى ذلك فإنه لا يتاح لهذه الفئة من المنظمين إلا قدر قليل نسبيا من رأس المال .

وعلى سبيل المثال ، لنفرض أن رأس المال مطلوب لبناء دور للخيالة (السينما) وللمسرح ، ولكن تباشير المستقبل بالنسبة لدور الخيالة في الوقت المعين أكثر تألقا من تباشير المستقبل بالنسبة للمسرح . من الواضح إذن أن المنظم الذي يرغب في بناء دار الخيالة سوف يعرض سعرا للفائدة - عن اقتراض رأس المال اللازم لبناء هذه الدار - أكثر ارتفاعا من سعر الفائدة الذي يعرضه المنظم الذي يرغب في بناء المسرح ، الأمر الذي يدفع إلى تحول الموارد المتاحة من رأس المال إلى تشييد دور الخيالة ، وعلى نشاط المسارح أن ينتظر .

ولذلك فإن للسعر السائد للفائدة تأثيرا على ما يجري على مختلف فروع النشاط الاقتصادي من توزيع لموارد رأس المال . وعندما يقال أن صناعة ما عاجزة عن الحصول على كفايتها من رأس المال ، فهذا ينطوي على افتراض أن احتمالات توظيف رأس المال توظيفا مربحا في تلك الصناعة لن يكون لها نفس بريق احتمالات توظيف رأس المال في نشاط آخر ، أو بعبارة أخرى : إن للصناعة المعنية لا تستطيع أن تعرض سعرا "لمجمل الفائدة" هو من الارتفاع بما يكفي للتغلب على عزوف المستثمرين عن إيداع نقودهم فيها .

## ٦-٤ مالى يحدّد سعر الفائدة ؟

إن السعر المدفوع عن استخدام رأس المال (أى سعر الفائدة) يتحدّد بالعلاقة بين عرض رأس المال والطلب على رأس المال - شأنه شأن أسعار السلع الأخرى - كما يرد فى تفسير الاقتصاديين التقليديين لكيفية تحديد هذا السعر .

### (١) عرض رأس المال

- ويتوقف عرض رأس المال على عاملين .
- القدرة على تحمل تضحيات حاضرة ، أى القدرة على الادخار ، وهى مسألة تتعلق بالمجتمع ككل .
- الرغبة فى تحمل تضحيات حاضرة أى الرغبة فى الادخار ، وهى مسألة شخصية .

### أولاً : القدرة على الادخار

تتوقف القدرة على الادخار أساساً على الكفاءة العامة فى تشغيل الوحدات الإنتاجية فى المجتمع . إذ لو أن "الناتج الصافى" لصناعة معينة يزداد بسبب كفاءة عنصر من عناصر الإنتاج أو كفاءة بعض هذه العناصر (العمل أو رأس المال أو التنظيم مثلاً) فسوف يحصل أصحاب هذه العناصر على عوائد أكثر ارتفاعاً تبعاً لزيادة الإنتاجية ، وذلك فى شكل أجور وفائدة وأرباح . ومن ثم سوف يتحقق هامش أكبر يمكن الاعتراف منه للادخار . وما ينطبق على هذه الصناعة ينطبق على كل الصناعات والأنشطة الاقتصادية الأخرى . إذ بارتفاع مستوى الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج فى مختلف الأنشطة الاقتصادية ، يرتفع مستوى الناتج القومى ويزيد تبعاً لذلك حجم الدخل القومى الذى يمكن الاعتراف منه لتحقيق المزيد من المدخرات . ومع ذلك فهناك عوامل أخرى تؤثر فى حجم الناتج أو الدخل القومى الذى يمكن الاعتراف منه للادخار ، مثال ذلك مدى توافر الموارد الطبيعية فى المجتمع ، ومدى استخدام تلك الموارد المتاحة ، ومدى كفاءة النظام المصرفى ، ومدى التطور فى الفن الإنتاجى للمستخدم ، وحجم التجارة الخارجية للدولة .

### ثانياً : الرغبة فى الادخار

أما الرغبة فى الادخار فإنها تتوقف على العديد من العوامل الشخصية التى تجدر الإشارة إليها ومنها :

- الفلق حول المستقبل .



- الرغبة فى التأمين ضد العجز أو الشيخوخة .
  - مواجهة مايطرأ من أحداث اجتماعية فى نطاق الأسرة .
  - التسهيلات المتاحة للاستثمار الآمن المربح .
  - مائضفيه ملكية الثروة من مركز اجتماعى وقوة اقتصادية .
- فضلا عن كل هذه العوامل ، فإن السعر السائد للفائدة عن المدخرات ذو أثر محسوس على مدى الرغبة فى الادخار ، إذ كلما كان سعر الفائدة مرتفعا ، زادت الرغبة فى الادخار . ولكن ليس هذا هو الوضع دائما ، إذ قد يتوافر لدى بعض أفراد المجتمع ثروات ضخمة بحيث أنه لا يمكنهم إنفاق كل مايملكونه بصورة عقلانية ، حتى لو بلغ سعر الفائدة مبلغا كبيرا من الانخفاض ، فإنه لا يتوافر معه أى حافز إلى الادخار لدى هؤلاء المومنين . ونشير هنا - فيما يتعلق بالرغبة فى الادخار - إلى أمرين ذاتى الصلة : التغيرات فى الرغبة فى الادخار ، والائتمان المصرفى كجزء من عرض رأس المال :

**أولا : التغيرات فى الرغبة فى الادخار نوات أثر عكسى أحيقا للتغيرات فى القدرة على الادخار .**

لا يمكن اعتبار الرغبة فى الادخار على أنها ذات تأثير مباشر على عرض رأس المال ، بمعنى أن أية زيادة فى الرغبة فى الادخار تؤدي تلقائيا إلى زيادة عرض رأس المال . ذلك أنه لو أن بعض الأفراد قرروا ادخار المزيد من الأموال ، فإن هذا لا ينطوى على تحقيق زيادة فى المدخرات الكلية فى المجتمع ، لو أخذنا فى الاعتبار بأنه عندما يذخر بعض الأفراد أكثر ، فإن هذا يؤدي إلى أن البعض الآخر يذخر أقل .

ويمكن أن يحدث ذلك على الوجه الآتى : لو أن بعض الأفراد فى مجتمع ما قرروا تقليل الإنفاق على الاستهلاك بسبب زيادة الرغبة فى الادخار ، فإن الأثر المباشر لذلك سوف يتمثل فى وجود أرصدة غير مباعة من السلع فى الأسواق . ومن ثم فإن الوسطاء التجاريين سوف يصدرون إلى منتجي السلع أوامر أقل لتوريد سلع تحل محل السلع المباعة . وتبعاً لذلك فلا مناص من أن يهبط حجم الإنتاج الكلى من السلع ، وبالتالي سوف تهبط دخول أولئك المشتغلين بهذا الإنتاج ، وعند هذا المستوى المنخفض للدخول ، فإن القدرة على الادخار قد تكون أقل من ذي قبل . وماتقدم إذن يعنى أن زيادة الرغبة فى الادخار قد تؤدي ، فى النهاية ، إلى نقص القدرة على الادخار .

وعلى العكس ، فإن نقص الرغبة في الادخار ، مصحوبا بالزيادة في الاتفاق على الاستهلاك ، قد يحفز إلى زيادة الإنتاج من السلع الاستهلاكية ، وبالتالي إلى زيادة الدخل ، بما يفضي إليه ذلك من زيادة القدرة على الادخار . وعلى ذلك ففي هذه الحالة العكسية ، أى عند هذا المستوى المرتفع للدخل ، فإن نقص الرغبة في الادخار قد يؤدي ، في النهاية . إلى زيادة القدرة على الادخار .

خلاصة ما تقدم أنه من المحتمل أن تتطوى التغيرات في الرغبة في الادخار على أثر عكسي للأثر المتوقع . إذ قد تؤدي زيادة الرغبة في الادخار إلى نقص القدرة على الادخار ، ونقص الرغبة في الادخار إلى زيادة القدرة على الادخار . ولن يتلأثنى هذا الأثر العكسي إلا في حالة ما إذا أمكن استثمار الزيادة في المدخرات (المتربة على زيادة الرغبة في الادخار) . وما يحققه ذلك من الزيادة في الاستثمارات ، وبالتالي زيادة مضاعفة في الإنتاج وتساعد مستوى الدخل ، ومن ثم زيادة القدرة على الادخار . وهنا فقط تسير التغيرات في الرغبة في الادخار في نفس اتجاه التغيرات في القدرة على الادخار (زيادة الرغبة في الادخار مقرونة بزيادة القدرة على الادخار ، والعكس صحيح) .

**ثانياً : الائتمان المصرفي جزء من عرض رأس المال إلى جانب مدخرات الأفراد**  
ولكن عرض رأس المال لا يقتصر على مدخرات الأفراد التي يقترضها المنظمون لأغراض الإنتاج ، بل إنه يشمل أيضاً الائتمان المصرفي (القروض التي تمنحها البنوك إلى عملائها) . ومن ثم فإن قدرة البنوك على خلق الائتمان المصرفي هي من بين المؤثرات الأخرى من جانب عرض رأس المال . غير أنه لا يمكن للبنوك أن تمنح القروض ، إذا لم يكن هناك من يرغب في الاقتراض منها . وفي هذا المعنى ، فإن قدرة البنوك على خلق الائتمان محدودة . ولكن عندما تخلق البنوك الائتمان المصرفي ، إذا ما توافر الطلب عليه ، فإنها تساعد على إبقاء سعر الفائدة عند مستوى منخفض نسبياً ، ومن ثم فإنها تؤدي وظيفة نافعة في تنشيط الاستثمار ، عندما لا تكون هناك مدخرات كافية معروضة للاستثمار .

## (٢) الطلب على رأس المال

أما الطلب على رأس المال فيتوقف على الإنتاجية الحدية لرأس المال، ذلك أن قانون الغلة المتناقصة ينطبق على رأس المال كعنصر من عناصر الإنتاج ، مثله مثل عناصر الإنتاج الأخرى ، ويعني أنه كلما طُبِّق المزيد من وحدات رأس المال على وحدات معينة من الأرض والعمل

(عنصر إنتاجي متغير وهو رأس المال مع ثبات عنصرى الإنتاج الآخرين وهما الأرض والعمل) ، فإن الوحدات المتعلقة من رأس المال المستثمر فى عملية الإنتاج تصبح أقل فأقل إنتاجية .

ومن هنا يتضح أن المنظم يستهدف استخدام رأس المال فى عملية الإنتاج حتى النقطة التى تكون عندها الإنتاجية الحدية الإيرادية لرأس المال مساوية لسعر الفائدة المدفوع . وعلى ذلك فإن حجم الاستثمار (رأس المال الحقيقى كعنصر من عناصر الإنتاج) بالنسبة لأية منشأة يتوقف على عاملين:

- الإنتاجية الحدية لرأس المال الحقيقى

- سعر الفائدة عن القرض (رأس المال النقدى) الذى يحصل عليه المنظم لتمويل الاستثمار أو التوسع الاستثمارى فى المنشأة .

لنفرض مثلا أن أحد المنظمين ينوى توسيع منشأته ، إلا أنه لا يستقر على تقرير ما إذا كان يقترض (١٠٠٠٠) أو (٢٠٠٠٠) أو (٣٠٠٠٠) من الجنيهات لتمويل هذا التوسع الاستثمارى . قد يقرر المنظم إنتاجية العشرة آلاف الأولى من الجنيهات - بالنسبة له - بنحو ٥٪ سنويا ، وإنتاجية العشرة آلاف الثانية من الجنيهات بنحو ٤,٥٪ سنويا ، وإنتاجية العشرة آلاف الثالثة بنحو ٤٪ سنويا وهلم جرا ، عندما يشتري بكل وجبة رأس مال نقدى من هذه الوجبات الثلاث رأس مال حقيقى يسهم فى زيادة الإنتاج بالمنشأة . أما المبلغ الذى يقترضه المنظم فعلا (أى مايمثل طلبه على رأس المال النقدى) لتمويل هذا التوسع الاستثمارى فى شكل سلع رأسمالية حقيقية ، فإنه يتوقف على سعر الفائدة الذى يمكن عنده أن يحصل على رأس المال .

لو أن سعر الفائدة فى السوق هو ٤٪ سنويا ، فالأرجح أن يقترض المنظم (٣٠٠٠٠) من الجنيهات ، لأن رأس المال الحقيقى الذى يمكن للمنظم أن يشتريه بهذا المبلغ المقترض يحقق إنتاجية حدية بنحو ٤٪ سنويا . أما لو أن السعر هو ٤,٥٪ سنويا ، فالأرجح أن يقترض (٢٠٠٠٠) من الجنيهات فقط ، لأن رأس المال الحقيقى الذى يمكن للمنظم أن يشتريه بهذا المبلغ المقترض يحقق إنتاجية حدية بنحو ٤,٥٪ سنويا . وأما لو أن سعر الفائدة هو ٥٪ سنويا . فالأرجح أن يقترض المنظم (١٠٠٠٠) من الجنيهات فقط .

(٣) تحديد سعر الفائدة فى سوق رأس المال بتعادل العرض الكلى لرأس المال مع الطلب الكلى على رأس المال .

ولو أخذنا فى اعتبارنا جميع المنظمين الراغبين فى الاقتراض من أجل الاستثمار أو التوسع الاستثمارى ، فإن المجموع الكلى للطلب على

رأس المال عند مختلف أسعار الفائدة - من جانب جميع المنظمين الراغبين في الاقتراض - بشكل الطلب الكلى على رأس المال .

وبناء عليه لحدث - عند سعر معين للفائدة - أن كان الطلب الكلى من جانب المقرضين (المنظمين) أقل من العرض الكلى من جانب المقرضين (العارضين لرأس المال) ، فإن المنافسة بين هؤلاء المقرضين لابد أن تدفع سعر الفائدة إلى الهبوط . من جهة أخرى إذا كان الطلب الكلى على رأس المال - عند سعر معين للفائدة - أكبر من العرض الكلى لرأس المال ، فإن المنافسة بين المقرضين (الطالبين لرأس المال) مدعاة لارتفاع سعر الفائدة إلى مستوى يتعادل عنده عرض رأس المال مع الطلب عليه .

ومما تقدم يتضح أن كيفية تحديد سعر الفائدة في سوق رأس المال يجرى على نفس نهج تحديد أى سعر سوقي آخر (سعر أية سلعة في سوقها الخاص حيث يتحدد بتعادل الطلب الكلى على السلعة مع العرض الكلى للسلعة) ، وهو النهج الذى سار عليه الاقتصاديون التقليديون فى تحديد سعر التوازن بوجه عام . ويسوقنا هذا التحليل إلى التعرف إلى من هو المستثمر الحدى وما هو سعر الفائدة "الصافى" .

#### **أولاً : من هو المستثمر الحدى ؟**

لقد أشرنا فيما سبق إلى أنه إذا كان المجتمع يتطلب عرضاً معيناً من سلعة ما ، فقد لا يتأتى ذلك مالم يكن سعر هذه السلعة فى السوق هو من الارتفاع بحيث يكفى لتغطية التكلفة الحدية لذلك العرض . وبنفس الطريقة ، يمكن القول بأن عرضاً معيناً من رأس المال سوف لا يتأتى ، مالم يكن سعر الفائدة هو من الارتفاع بحيث يجلب إلى السوق "الوجبة" الأخيرة مما هو متطلب من رأس المال ، وهذه "الوجبة" الأخيرة هي رأس المال الذى يملكه المستثمر الأكثر تردداً فى استثمار مدخراته ، أو مايسميه الاقتصاديون "المستثمر الحدى" . أما الفائدة التى يتطلبها هذا المستثمر الحدى فهى تحاكي التكلفة الحدية للإنتاج فى حالة السلع .

لذلك فإن سعر الفائدة عن عرض معين لرأس المال لابد أن يكون مرتفعاً بالقدر الذى يكفى لإغراء "المستثمر الحدى" ، وهو المستثمر الذى يكون عند حافة الشك فيما إذا كان يعتبر سعر الفائدة تعويضاً كافياً بالنسبة له عن تأجيل الاستخدام المباشر لما فى حوزته من رأس مال . أما لو كان سعر الفائدة أقل من ذلك المستوى ، فإن المستثمر عند الحد (المستثمر الحدى) سوف يفضل الإنفاق الآن بدلاً من الانتظار للتمتع بنقوده فى

المستقبل . وكلما كان السعر السائد للفائدة منخفضا ، قلَّ رأس المال الذي سوف يُقدَّم للاستثمار

### ثانيا : ماهو سعر الفائدة "الصادق" ؟

وعندما يتحقق التعادل بين عرض رأس المال وبين الطلب على رأس المال ، فإن سعر الفائدة "الصادق" في السوق هو ذلك السعر الذي يحقق مثل هذا التعادل ، أى السعر الذى يكاد أن يكفى لأن يحث أكثر من يسهمون بذلك العرض إجماعا عن الاستثمار على عرض مدخراتهم في سوق رأس المال .

على سبيل المثال ، لنفرض أن (١٠٠٠٠) من الجنيهات هو رأس المال النقدي المتطلب لتمويل الاستثمار ، وأنه يمكن حصول المنظمين على (٩٩٠٠) جنيهها منها في شكل قروض بسعر فائدة ٤,٥٪ سنويا . أما المائة جنيه الأخرى (لتكملة المبلغ المتطلب للتمويل أى العشرة آلاف من الجنيهات) فلن تتأتى ، مالم يكن سعر الفائدة مرتفعا إلى ٥٪ سنويا . وهنا فإن من يملكون المائة جنيه الأخرى هم فى الواقع "المستثمرون الحديون" لعرض رأس مال بمقدار (١٠٠٠٠) من الجنيهات . وبما أنه لا يمكن أن يوجد فى أى سوق تنافسى ، فى ذات الوقت ، إلا سعر موحد للفائدة "الصادقة" ، فإن سعر الفائدة المنفوع لهؤلاء المستثمرين الحديين لابد أن يكون هو سعر الفائدة المنفوع لجميع المستثمرين الذين يعرضون مدخراتهم النقدية فى السوق ، وهو ٥٪ سنويا فى هذا المثال .

والخلاصة إن القاعدة العامة هى أن سعر الفائدة السائد فى سوق رأس المال (سعر الفائدة الصادق) المطبق على كل رأس المال النقدي المعروض فى السوق هو ذلك السعر الذى لابد من دفعه إلى "المستثمر الحدي" ، باعتباره ذلك المستثمر الذى تكون مساهمته فى عرض رأس المال استكمالا للعرض الكلى المتطلب من رأس المال .

والجدير بالذكر هنا أن الفائدة التى يدفعها المنظم (من أجل استئجار النقود لتمويل رأس المال الحقيقى) ، الذى يلزم للعملية الإنتاجية باعتباره عنصرا أساسيا من عناصر الإنتاج) هى بند من البنود التى تدخل فى حسابات تكاليف إنتاج السلعة المعنية . وفى المدى الطويل ، لابد من أن السعر العادى للسلعة المنتجة يغطى الفائدة عما يكون المنظم قد اقترضه من نقود لأغراض الإنتاج .

كما يجدر التنويه إلى أن الفائدة هى دفعة "تعاقدية" على المنظم أن يرتب أمر دفعها عن رأس المال الذى يقترضه قبل أن يبدأ فى استخدام رأس

المال في الإنتاج ، ولا بد أيضا أن يدفع المنظم إلى المقرض الأقساط المستحقة عن القرض بسعر الفائدة "المتعاقد" عليه ، بصرف النظر عما إذا كان المنظم يحقق ربحا من نشاطه الإنتاجي من عدمه . ولكن المنظم قد لا يتوقع عائدا كافيا يستطيع معه الوفاء بأقساط القروض التي يعقدها والفوائد المستحقة عنها بالأسعار المتعاقد عليها ، وهنا فلا مناص من أن ينتقص المنظم من حجم القروض التي يحصل عليها ، أو يكف عن الاقتراض كلية .

\* \* \*

# القسم الثاني

## الفصل السابع

### عنصر التنظيم

يتسلم المنظم ، القائم على تشغيل المنشأة التي يملكها ، مكافأة تُعرف بـ "الربح" كنصيبه في الدخل القومي . ومن الناحية العملية ، فإن هذا المنظم يحسب نصيبه من الربح بأن يطرح من إيراداته الكلية كل المدفوعات التي يلتزم بها إزاء أطراف خارجيين أى مصروفاته الكلية . أما الفائض فإن المنظم يعتبره ربحاً له بوصفه المكافأة أو العائد الذي يتجمع له نظير الدور الذي يلعبه في ممارسة نشاطه الاقتصادي ، أى في إنتاج سلعة أو خدمة ذات منفعة اقتصادية.

#### ١-٧ الربح الإجمالي والربح الصافي

بيد أنه ينبغي - بادئ ذي بدء - التمييز بين الربح الإجمالي وبين الربح الصافي الذي ينول إلى المنظم كعائد له على أداء وظيفته الهامة في دورة النشاط الاقتصادي .

#### ١-١-٧ الربح الإجمالي

إن مصطلح الأرباح ، في المعنى السابق ، يعنى حقاً أن "الربح الإجمالي" - وخاصة في حالة المنشأة الفردية - يشمل عادة عناصر عديدة بالإضافة إلى ما يعتبره الاقتصادي على أنه "ربح صاف" له . لنضرب مثلاً ببائع الزهور . قد يدير هذا البائع منشأته ويراقبها ، ويؤدّها برأس المال اللازم لممارسة هذا النشاط ، وربما يستخدم مساعدين له في القيام بعملية

إعداد الزهور للبيع ، بل إنه هو نفسه قد يسهل بعمله أيضا في عملية تسويق سلعته .

وبالإضافة إلى ذلك ، فقد يكون بائع الزهور مالكا للأرض المشيد عليها مبنى منشأته ، ولعله يوقر أيضا لمنشأته مالا احتياطيا لتغطية مصروفات الصيانة والإحلال بغية الحفاظ على المبنى ومعداته في حالة جيدة حتى يمكن عرض الزهور عرضا جذابا يستلقت أنظار العملاء . ومن هنا فإن المكافأة الكلية ، أو "الربح الإجمالي" الذي يحصل عليه بائع الزهور من منشأته هو العائد الذي يتوقعه عن جهوده ، وعن الاستثمار الرأسمالي الذي أودعه في المنشأة ، وكذلك عن التكلفة السنوية لعمليات الصيانة والإحلال . لذلك فإنه عندما نحلل مكافأة بائع الزهور ، نرى أنها تشمل بنودا عديدة :

• أجورا عن عمل بائع الزهور (صاحب المنشأة) باعتباره عملا يتقاضى عنه أى عامل أجرا .

• أجورا عن الإدارة نظير جهوده في الرقابة على سير عمل المنشأة ، وهي أجور ينبغي عليه أن يدفعها ، لو أنه استخدم مديرا أجيرا في المنشأة بدلا من قيامه بعمل الإدارة .

• فائدة عن رأس مال بائع الزهور (صاحب المنشأة) المستثمر في منشأته ، وكان عليه أن يدفع هذه الفائدة إلى أطراف خارجيين ، لو أنه اقترض منهم رأس المال المستثمر في المنشأة جزءا أو كلاً .

• ربعا عن الأرض التي يملكها بائع الزهور (صاحب المنشأة) ، وهو ربيع كان عليه أن يدفعه ، لو أنه استخدم أرضا يملكها شخص آخر من أجل إقامة مبنى منشأته عليها .

• مصروفات استهلاك رأس المال وصيانة المعدات للرأسمالية .

ومن هنا يمكن القول بأن المكافأة الكلية (الربح الإجمالي) تتضمن مدفوعات يتلقاها بائع الزهور عن خدمات أرضه ، وعمله ، ورأس ماله ، وعمله كمدير للمنشأة ، ولذلك فإنها تدخل ضمن تكاليف الإنتاج . وبناء على ذلك ، فإنه لدى حساب العائد الذي يحصل عليه بائع الزهور من منشأته ، فلا بد أولا من أن يُسمح بدفع ما يقابل استخدام العناصر التي أمدَّ منشأته بها بنفسه ، وإدماج المقابل النقدي لاستخدام هذه العناصر ضمن تكاليف إنتاج خدمته بيع الزهور .

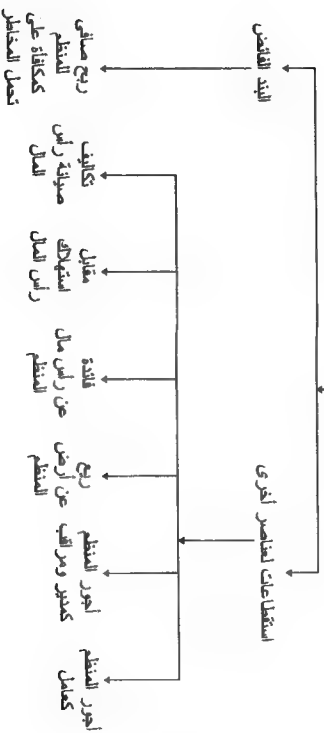


## ٧-١/٢ الربح الصافي

ولكن إنساناً قلائل قد لا يقبلون على تحمل مخاطر البدء بأى مشروع فى ميدان الأعمال وتنظيمه ، إذا لم يكن محتملاً أن يحققوا لأنفسهم ما هو أكثر من مجرد الأجور عن عملهم ، والفائدة عن رأس مالهم ، والربح عن أرضهم. وبطبيعة الحال هناك الكثير مما يقال عن استقلالية تملك وإدارة منشأة فردية تخص أحد الأفراد وحده (بمعنى أنه سيد نفسه فى العمل وليس مرعوساً لأحد) ، ولكن هذا الشعور بالرضاء النفسى فى حد ذاته قد لا يعوّض أى إمرئ عن المخاطر والقلق والعناء الخاص بالعمل على بدء قيام منشأة ما وترسيخ أقدامها فى السوق .

والحقيقة هى أنه بالإضافة إلى العائد الذى يحصل عليه مالك أية منشأة أو مؤسسة أعمال فى مجال النشاط الخاص ، نظير استخدام أرضه وعمله ورأس ماله ، فإنه يتوقع أيضاً عائداً هو "الربح الصافى" نظير تحمل المخاطرة التى تنطوى عليها المغامرة فى ميدان الأعمال ، كما يتضح من البيان الآتى :

## بيان عناصر الربح الإجمالي



يوضح البيان السابق أن الربح "الصافي" هو ذلك البند الفائض الذي يتبقى للمنظم بعد أن تكون جميع عناصر الإنتاج الأخرى قد كوفت ، بما في ذلك تلك العناصر التي قد يكون المنظم ، مالك المنشأة ، قد أمدها بها بنفسه . ويمكن أن نوضح التمييز بين الربح "الصافي" الذي ينول إلى المنظم مقابل تحمل عنصر المخاطرة وبين الأشكال الأخرى للمكافأة التي تنول إلى عناصر الإنتاج الأخرى ، إذا أخذنا في اعتبارنا مشروعاً جديداً يزود بكل عناصر الإنتاج الأخرى من "مصادر خارجية" . وفي مثل هذه الأحوال ، فإن المنظم يستأجر الأرض من مالكها ، ويفترض رأس المال الذي تتطلبه إقامة وتشغيل المشروع ، ويستأجر الأيدي العاملة التي تؤدي خدمة العمل . ويقوم المنظم بنفسه بمهام التنظيم والإدارة في المنشأة ، ويحصل كل المخاطرة بالأموال المستثمرة في المشروع ، ويأخذ على عاتقه أن يحصل مالك الأرض على ريع هذه الأرض ، وأن يحصل العمال الأجور على أجورهم ، وأن يحصل صاحب رأس المال على الفائدة عن النقود التي أقرضها للمنظم .

وبعد أن يدفع المنظم كل تلك الالتزامات لإزاء مالك الأرض والعمال وصاحب رأس المال ، فإنه يحصل لنفسه على أي شيء يتبقى بعد ذلك ، وهذا الشيء المتبقى هو "الربح الصافي" الذي ينول إليه نظير تحمله لعنصر المخاطرة . أما الفرق بين المكافأة الإضافية (الربح الصافي) التي يحصل عليها المنظم لنفسه وبين المكافآت الأخرى التي تحصل عليها عناصر الإنتاج الأخرى فهو أن الأخيرة "محددة من قبل بموجب تعاقداً" : يحصل الربح بمبلغ معين ، والأجور بمبلغ معين ، والفائدة عن رأس المال المقرض بمبلغ معين . أما المكافأة الوحيدة غير المؤكدة وغير المحددة مسبقاً ، والتي لا يمكن التنبؤ بمقدارها إلا بعد تشغيل المنشأة لبعض الوقت ، فهي البند الفائض أو الربح الصافي الذي يخص المنظم لأنه يتحمل وحده مخاطر نجاح أو فشل المشروع.

أما إذا كانت العناصر المشار إليها لم تأت من مصادر خارجية ، ولكن المنظم هو الذي يزود بها المنشأة - كما في حالة المنشأة الفردية عادة - فلا بد ، أن يحسب هذا المنظم المكافآت المختلفة التي تستحق له نظير تقديمه هو نفسه لهذه العناصر ، قبلما يمكنه التأكد من ربحه الحقيقي أو الصافي . وهذا الربح هو ما يحصل عليه مقابل إدارة وتنظيم المنشأة وتحمل عبء المخاطرة بالأموال المستثمرة فيها - وذلك فوق ما كان من الممكن أن

يحصل عليه من بيع عمله فى مكان آخر لقاء أجر ، وتاجير أرضه إلى شخص آخر لقاء ربح ، وإقراض رأس ماله إلى منظم آخر لقاء فائدة .  
والخلاصة أنه بالنسبة لآى نشاط اقتصادى يدور حول إنتاج سلعة أو خدمة ، فإن أية بنود تدخل ضمن الربح الإجمالى المتحقق فى منشأة تعمل فى هذا النشاط ، وتشكل عائدا أو مكافأة لعناصر إنتاج أخرى ، هى فى الواقع تكاليف إنتاج لا بد من استقطاعها من الربح الإجمالى قبلما يمكن التعرف على الربح الصافى الذى ينول إلى المنظم لقاء تحمله أعباء المخاطرة ، حتى ولو كان المنظم نفسه يملك عناصر الإنتاج الأخرى المستخدمة فى المنشأة : الأرض والعمل ورأس المال .

## ٧-٢ لماذا تحمل المخاطرة ؟

وفى معرض الحديث عن عنصر التنظيم كأحد عناصر الإنتاج ، تجدر الإشارة إلى أن ثمة مخاطر معينة فى ميدان الأعمال يمكن نقل أعبائها إلى آخرين ، إذ لا يتحمل المنظم عادة المخاطر المباشرة للحريق أو السرقة مثلا ، فهذه المخاطر تتحملها مؤسسات متخصصة كشركات التأمين وشركات إعادة التأمين التى تخلص المنظمين من تحمل هذه الأعباء مقابل دفع أقساط تأمين سنوية .

أما المخاطر التى يتحملها المنظم نفسه فهى تلك التى لا يمكن تغطيتها بالتأمين أو بأى شكل آخر من أشكال العقود الخاصة . ليس من المتصور مثلا أن أية شركة تأمين تقبل تغطية شركة لتعدين الذهب ضد إمكانية أن منجم هذه الشركة لا يحوى إلا النذر اليسير جدا من الذهب ، أو أن شركة تأمين تقبل تغطية منتج مسرحية ضد فشل المسرحية فى اجتذاب جماهير المتفرجين ، أو تقبل تغطية رجل أعمال ضد الارتفاع فى أسعار المواد الخام التى يستخدمها فى الإنتاج ، أو ضد التغيير فى أذواق المستهلكين ، أو ضد ظهور اختراع جديد يقضى على الطلب على منتجات رجل الأعمال .

أما السبب فى نشأة معظم المخاطر فى ميدان الأعمال فهو أن معظم الإنتاج يجرى توقعا لطلب قد لا يتحقق فعلا فى السوق . وعلى سبيل المثال قد تخطط منشأة ما لإنتاج سيارة صغيرة حمولة راكبين بتكلفة قليلة لتكون فى متناول الجماهير كافة ، وتنتج المنشأة هذه السيارة فعلا توقعا لانتهاء الطلب عليها بعد إجراء الأبحاث التسويقية المكثفة التى تنبئ بذلك . ولكن

حالما تنزل السيارة الجديدة إلى السوق ، يطبّق نظام صرف بنزين السيارات بالبطاقات بهدف ترشيد استهلاك الطاقة على ضوء ظروف مستجدة فى أسواق البترول. ومن ثم فقد لا تباع أية سيارة من هذا النوع الجديد أو يباع عدد قليل جدا منها على أحسن الفروض ، مما يعرّض المنشأة لخسارة جسيمة.

ولاريب إن المخاطر التى من ذلك النوع المشار إليه هى حالات حقيقة من "عدم التيقن" لا يمكن التأمين ضدها أو التعاقد عليها مسبقا . ومن هنا كان "الربح الصافى" هو المكافأة التى تستحق للمنظم لقاء تحمله مسئولية هذا النوع من المخاطر . أما مقولة أن المنظم يستطيع تحجيم المخاطر المتأصلة فى مشروعه باستخدام المعرفة والمهارة ، فإنه يتسلم عن ذلك أجرا عن عمل ذهنى من أرقى أنواع العمل . أما بالنسبة لوظيفة المنظم فيما يتعلق "بتحمل المخاطر" التى لا يمكن تحجيمها بالإنابة أو باى ابتكار آخر ، فإن مكافأته هى ربح حقيقى .

وليس من شك أن الظروف الفعلية لميدان الأعمال ، من الناحية العملية ، تدل على أن فكرة الأرباح هذه هى اقتراب وثيق من الحقيقة ، حيث يمكن للمنظم فى منشأة كبرى أن يحدّد مقدما - بكثير من الدقة - أى المعدلات ينبغي عليه أن يدفعها عن الأرض والعمل ورأس المال بالنسبة لأى ناتج معيّن قد يرغب فى إنتاجه . أما معدل الربح الصافى الذى ينول إليه فهو غير مؤكد دائما لأنه لابد أن يعكس المحصلة النهائية لمغامرته فى ميدان الأعمال. وأما خدمات الأرض والعمل ورأس المال ، فلا بد من أن تُكافأ سواء تحققت الأرباح من عدمه . كما أن أسعار هذه الخدمات تُحدّد مسبقا ، ولها صفة الانتظام . وعموما فإنها تُدفع نقدا قبل إمكان التحقق من نتائج نشاط المنشأة فى ختام السنة المالية .

ولابد هنا من التأكيد على حقيقة هامة ، وهى أن تحمل المخاطر أمر ضرورى لتقدم المجتمع ، ولا يمكن للمجتمع أن يحقق تقدما بعيد المدى ، إذا لم يكن هناك أى إمرئ راغب فى تحمل مخاطر الإقدام على مشروع جديد ، كإقامة مصنع جديد للأجهزة الالكترونية ، أو مجمع سكنى ، أو قرية سياحية، أو مزرعة فواكه ، أو مدينة ملاهى ، أو دار للعرض السينمائى أو المسرحى. ولذلك فإنه يمكن النظر إلى الربح الصافى للمنظم على أنه المكافأة التى يقدّمها المجتمع لأولئك الذين يتحملون بنجاح أعباء المخاطر التى يتعرضون لها فى نشاطهم الإنتاجى - السلعى والخدمى - والتى لا يمكن أن تنقسم عراها عن التقدم الاقتصادى للمجتمع .

### ٧-٣ لماذا التفاوت في الأرباح الصافية ؟

تختلف الأرباح الصافية ، إلى حد كبير ، فيما بين مختلف الأنشطة الاقتصادية ، نظراً لأن مدى الربح الذى يتحقق يختلف اختلافاً جوهرياً من نشاط إلى آخر . والواقع أنه كلما كانت المخاطرة كبيرة فى ميدان الأعمال ، تعاضت المكافأة التى تقع فى النهاية من نصيب أولئك الذين كانوا من الشجاعة إلى حد أنهم جازفوا بالأموال فى المشروعات المنطوية على احتمال تحقق خسائر جسيمة ، بينما خشى آخرون من الإقدام عليها . إن صنع الخبز مثلاً يتضمن مخاطرة طفيفة ، ولذلك فإن معدل الربح للخباز منخفض عموماً، أما حينما تكون المخاطرة كبيرة - كما فى حالة نشاط التعدين أو إنتاج البترول مثلاً - فقد تكون هناك خسارة جسيمة لو أخفق المشروع . ولكن إذا تحققت الأرباح، فمن المحتمل أن تكون هذه الأرباح وفيرة .

وقد تتزايد الأرباح إلى المستوى الذى يحقق معدلات سخية فى حالة المنظمين الذين تتشرب نفوسهم بروح المغامرة غير العادية والحكم السديد على الأمور فى خضم العملية الإنتاجية على ضوء الممارسة والخبرة العملية. هذه المعدلات السخية للربح هى ، فى الواقع ، ينبوع الصناعة الحديثة المتطورة والقوة الدافعة للمنظمين أن يبذلوا قصارى الجهد فى عمليات الإنتاج، ولولا هذا الحافز القوي للربح ، لظل الشطر الأكبر من الموارد الطبيعية والبشرية والمالية متعطلاً . وفى غمرة العملية الإنتاجية ، كلما كانت كفاءة المنظم مرتفعة فى تسيير نفة هذه العملية ، ارتفع بالتالى معدل الربح الصافى الذى ينول إليه فى نهاية المطاف .

ومن هنا يمكن القول بأن التفاوت فى معدلات الربح الصافى يرجع

إلى أمرين :

أولاً : اختلاف درجة المخاطرة فيما بين الأنشطة الاقتصادية المختلفة ، إذ كلما كانت درجة المخاطرة كبيرة فى نشاط معين ، كان معدل الربح الصافى مرتفعاً ، والعكس صحيح .

ثانياً : اختلاف درجة الكفاءة فيما بين المنظمين فى نفس النشاط ، إذ كلما كان المنظم أكثر كفاءة فى إدارة وتنظيم منشأته ، كان معدل الربح الصافى مرتفعاً، والعكس صحيح .

## ٧-٤ من هو المنظم ؟

إن تحديد من هو المنظم فى المجتمع الحديث ليس بالأمر الهين دائما. فى الأيام الخوالى ، عندما كانت المنشأة الفردية وشركة التضامن هما الشكل القانونى السائد فى ميدان الأعمال ، كان من السهل تحديد من هو المنظم - إذ عندما يكون الشخص الذى يدير ويشرف على المنشأة هو بعينه مالك المنشأة الذى يتحمل عبء المخاطرة بأمواله المستثمرة فيها ، أو عندما يشترك شخصان أو أكثر فى شركة تضامنية فى الإدارة والإشراف وتحمل عبء المخاطرة ، فمن الواضح إذن أن هؤلاء الأشخاص هم المنظمون . أما فى الوقت الحاضر ، فإن الشكل القانونى الشائع لمؤسسات الأعمال هو الشركة المساهمة ، حيث تكون الإدارة والرقابة فى أيدي بضعة أفراد هم المديرون ، أما المخاطرة فيتحمل عنها أولئك الذين يقفون رأس المال فى مقابل توقع المشاركة فى الأرباح .

ويلاحظ أن هذا للتنظيم القائم على الشكل المساهم يتضمن جمع المدخرات من عدد كبير من الأفراد ، وتحويل رأس المال الذى يتراكم على هذا النحو إلى أولئك الذين يكونون على استعداد لاستثماره فى نشاط اقتصادى معين . ويختار المدخرون طريقتهم الخاصة فى استثمار مدخراتهم ، كما يختارون شكل الاستثمار ، وفى هذا النطاق ، يتحمل المدخرون شخصيا مخاطر المشروعات التى استثمروا فيها مدخراتهم .

قد يشتري هؤلاء المدخرون سندات تصدرها الشركة المساهمة التى ترغب فى الاقتراض ، وبذلك يصبح لهم الحق فى تقاضى فائدة عن القروض التى يشترونها ، ويتمثل حجمها فى قيمة هذه السندات ، وذلك بصرف النظر عما إذا كانت الشركة تحقق أرباحا من عدمه ، أما إذا ساءت أحوال المنشأة ، فإن لحملة السندات الامتياز الأول على ممتلكات المنشأة . أما الخيار الآخر فهو أن يشتري هؤلاء المدخرون أسهما ممتازة (بدلا من السندات) تؤمن لهم معدلا ثابتا من الربح القابل للتوزيع كدفعة أولى من الأرباح . وأما الخيار الثالث فهو أن يصبح هؤلاء مساهمين عاديين يحق لهم الرصيد المتبقى من الأرباح .

والواقع أن هؤلاء المساهمين العاديين هم من يتحملون عبء المخاطرة حقا فى المنشأة الحديثة التى تتخذ الشكل المساهم ، وهم الذين ينيبون عنهم بعض المديرين الأجراء فى القيام بأعمال الإدارة والتنظيم والرقابة على المنشأة ، وبذلك انفصلت ملكية رأس مال الشركة المساهمة

عن الرقابة عليها . وفى الواقع العملى ، يتحمل المساهمون العاديون المخاطر الرئيسية للمشروع ، أما مكافأتهم عن ذلك - وهى الأرباح - فلا يمكن تسويتها على أى أساس تعاقدى يجرى ترتيبه من قبل .

غير أن الوضع يختلف بالنسبة لحملة السندات أو حملة الأسهم الممتازة إذ أن العائد إلى حملة السندات هو "عائد تعاقدى" ومحدد مسبقا قبل شرائهم للسندات ، بل ويدفع هذا العائد قبل أن تكشف الحسابات الختامية للشركة المعنية عن تحقيق الأرباح فى نهاية السنة . كذلك فإن العائد إلى حملة الأسهم الممتازة هو أيضا "عائد تعاقدى" بطبيعته ، ورغم أنه قد لا يتأتى إذا لم تتحقق الأرباح ، إلا أنه دفعة نقدية محددة لابد من الوفاء بها قبل أن يوزع رصيد الأرباح . ومن ثم فإن العائد إلى حائزى الأسهم العادية هو وحده البند الفائض بطبيعة الحال ، ويتوقف حجم هذا الفائض على مدى نجاح المنشأة ، وقد تنقلب الأرباح الموزعة على حملة الأسهم العادية بدرجة كبيرة من سنة إلى أخرى ، وإذا فشلت المنشأة ومُنيت بخسائر جسيمة ، فإن رأس المال المدفوع من جانب المساهمين العاديين يُعتبر فى عداد المال المفقود .

الخلاصة أن الوظيفة الجوهرية للمنظم - وهى تحمل عبء المخاطرة - هى إذن ذات "طبيعة سلبية" بالنسبة للمساهم العادى فى الشركة المساهمة ، ذلك أنه لا يلعب دوره شخصيا فى إدارة وتوجيه المنشأة . ولكن لو أن المنشأة مُنيت بالفشل وحققت خسارة ، فإن المساهم العادى هو الذى يدفع العقوبة باعتباره متحمل المخاطرة ، مع أنه الأخير فى تسلسل المسئولية. وأما فى الصناعة المزممة ، فإن وظيفة تحمل المخاطرة لا تختفى، إذ عندما تلعب الدولة دور المنظم ، فإن المخاطرة تقع على الخزانة العامة ، إلا أنها تقع فى النهاية على دافع الضرائب<sup>(١)</sup> .

\* \* \*

---

(١) المرجع السابق، ص ٣٩٩ وما بعدها .





## مراجع

### حديثة للمؤلف

- التطور الاقتصادي .
- مبادئ علم الاقتصاد .
- تحليل جزئي وكلي .
- الموسوعة الاقتصادية .
- المنظمات الدولية.
- تطور الفكر الاقتصادي :
- قديماً وحديثاً ومعاصراً .
- الاقتصاد لكل قارئ .
- دليل المنظمات الدولية .
- اقتصاديات البنوك الاسلامية .
- الجات والخصخصة ومشكلات اقتصادية معاصرة .
- المدخل إلى علم الاقتصاد :
- الظواهر والنظم الاقتصادية .



## محتويات الكتاب

الموضوع	الصفحة
مقدمة	٧
عالم الاقتصاد	
<b>القسم الأول</b>	
<b>الفصل الأول : طلب السلع والخدمات</b>	١٥
١ - مفهوم المنفعة ٢ - المنفعة متناقصة ٣ - المنفعة الحدية	
٤ - المنفعة الحدية والسعر ٥ - المنفعة والطلب (تعريف الطلب ، قانون الطلب ، جدول الطلب ، الأسباب الموجبة لإنتفاق قانون الطلب، مرونة الطلب) .	
<b>ملحق الفصل الأول : الطلب الكلى على السلع ببيتا</b>	٢٨
<b>الفصل الثاني : عرض السلع والخدمات</b>	٣١
١ - قانون العرض ٢ - جدول العرض ٣ - مرونة العرض	
٤ - المقياس العددي لمرونة العرض ٥ - العوامل التى تتوقف عليها مرونة العرض ٦ - مرونة العرض وعنصر الوقت	
٧ - عناصر وأنواع تكاليف إنتاج السلع المعروضة للبيع فى الأسواق (عناصر تكاليف الإنتاج ، أنواع تكاليف الإنتاج : التكلفة الكلية ، التكلفة المتوسطة ، التكلفة الحدية) ٨ - التكلفة الحقيقية للإنتاج ٩ - التكلفة الحقيقية للدمار .	
<b>ملحق الفصل الثاني : العرض الكلى للسلع ببيتا</b>	٤٩
<b>الفصل الثالث : تفاعل العرض والطلب فى تحديد الأسعار</b>	٥١
١- السوق المتلقى لعمليات التبادل (تعريف السوق ، التعريف بالسوق الكاملة ، سعر السلعة فى السوق هو المقياس النقدى لقيمة السلعة ، تحديد سعر السلعة فى السوق الكاملة بتفاعل الطلب والعرض ، سعر السوق وتكلفة الإنتاج وعنصر الوقت) ٢ - التغيرات فى ظروف الطلب	

- وظروف العرض ٣- آثار التغيرات في ظروف الطلب وظروف العرض ٤- أنواع الطلب وأنواع العرض.
- ٧٥ ملحق الفصل الثالث : تفاعل قوى العرض والطلب بيانياً
- القسم الثاني**

تمهيد سيناريو توزيع الدخل القومي وظلياً

٨١ **الفصل الرابع : عنصر العمل**

- ١ - طرق دفع الأجور ٢- الأجور النقدية والأجور الحقيقية
- ٣ - التفاوت في الأجور ٤ - كيف تتحدد الأجور: العلاقة بين الأجور والإنتاجية الحديثة في جانب الطلب على العمل ، العلاقة بين الأجور والمستوى المعيشي للعمال في جانب عرض العمل
- ٥ - المزايا الصافية وقيود المهنة انعكاس للتفاوت في الأجور
- ٦ - نقابات العمال والأجور ومساومات العمل

٩٥ **الفصل الخامس : عنصر الأرض**

- ١- مفهوم الربح ٢ - أنواع الربح (الربح التفاضلي ، ربح التحول ، الربح في المناطق الحضرية) ٣ - التغيرات في حجم الربح (التغيرات في الطلب على المنتجات الزراعية ، التحسينات في فن الإنتاج الزراعي ، انخفاض تكاليف نقل المنتجات الزراعية إلى السوق
- ٤ - الزيادة غير المكتسبة والدخل غير المكتسب والإتاوة .

١٠٣ **الفصل السادس : عنصر رأس المال**

- ١ - مجمل الفائدة وصافي الفائدة ٢ - لماذا تُدفع الفائدة ؟
- ٣ - سعر الفائدة كمنظم لتوزيع رأس المال ٤ - ما الذي يحدد سعر الفائدة ؟ (عرض رأس المال ، الطلب على رأس المال) .

١١٧ **الفصل السابع : عنصر التنظيم**

- ١- الربح الإجمالي والربح الصافي ٢- لماذا تحمل المخاطرة ؟
- ٣ - لماذا التفاوت في الأرباح الصافية ؟ ٤ - من هو المنظم ؟

١٢٧ **مراجعة حديثة المؤلف**

١٢٩ **محتويات الكتاب**

## المؤلف

- نال درجة البكالوريوس من جامعة الاسكندرية عام ١٩٤٧ .
- نال درجة الماجستير فى الاقتصاد من جامعة مانشستر بالمملكة المتحدة عام ١٩٥٢ .
- نال درجة الدكتوراه فى الاقتصاد من جامعة أدنبره بالمملكة المتحدة عام ١٩٥٤ .
- عين عضواً بهيئة التدريس بكلية التجارة جامعة القاهرة ١٩٤٨-١٩٦٥ ، وأسهم بخبراته فى وزارة التخطيط ١٩٦٢-١٩٦٥ .
- عين أستاذاً ووكيلاً ثم عميداً لكلية التجارة جامعة الأزهر ١٩٦٥-١٩٦٨ .
- عين عضواً باللجنة الاقتصادية والمالية بالمجلس الأعلى للفنون والآداب والعلوم الاجتماعية بالقاهرة ، ١٩٦٦-١٩٦٨ ، كما أسهم بخبرته خلال ذات الفترة فى الجهاز المركزى للإحصاء بالقاهرة .
- عين خبيراً اقتصادياً دولياً بمنظمة الأمم المتحدة (البرنامج الإنمائى ) ١٩٦٨ - ١٩٧٥ ، وساهم أثناء عمله فى المنظمة بالتدريس فى جامعتى بغداد والمستنصرية بالعراق ، والمعهد العربى للتخطيط بدولة الكويت ، ووزارتى التخطيط فى العراق والصومال .
- عين خبيراً اقتصادياً بجامعة الدول العربية (مجلس الوحدة الاقتصادية العربية) ١٩٧٥-١٩٧٧ .
- عين أستاذاً للاقتصاد بجامعة الملك عبد العزيز بالمملكة العربية السعودية، ١٩٧٧-١٩٨٤ .
- عين خبيراً اقتصادياً بمجلس الأمة ، دولة الكويت ١٩٨٥-١٩٨٧ .
- قام بإعداد ونشر بعض المؤلفات والمراجع العلمية إلى جانب الإسهام فى الإشراف على الرسائل العلمية وتقويمها .

٩٧/٩٨٦٣	رقم الايداع
977-5758-07-6	الرقم الدولي



